

Tampereen yliopisto
Johtamisen ja talouden tiedekunta
Politiikan tutkimuksen tutkinto-ohjelma

”Valtiovallan pitää ryhtyä toimenpiteisiin tuloerojen vähentämiseksi” – miten esittäjä vaikuttaa arvioon argumentin pätevyydestä

Laura Mattinen
laura.mattinen@tuni.fi
Pro gradu -tutkielma
Ohjaaja: Kaisa Herne

Tampereen yliopisto
Johtamisen ja talouden tiedekunta
Politiikan tutkimuksen tutkinto-ohjelma/ Valtio-opin opintosuunta

MATTINEN, LAURA: ”Valtiovallan pitää ryhtyä toimenpiteisiin tuloerojen vähentämiseksi” – miten esittäjä vaikuttaa arvioon argumentin pätevyydestä

Pro gradu -tutkielma, 73 s., 1 liite.

Kesäkuu 2019

Pro gradu -tutkielmassani tarkastelen poliittisten argumenttien arviointia poliittisen psykologian lähtökohdista. Ihannetapauksessa yhteiskunnallisessa keskustelussa pätevin argumentti voittaa. Todellisuudessa kuitenkin tiedetään, että arviointi on virheille altis kognitiivinen prosessi, jossa vaikuttavat argumentin laadun lisäksi monet muut tekijät. Yksi keskeisimmistä tekijöistä on argumentin esittäjä. Esittäjän ominaisuuksia arvioimalla tehdään päätelmiä esimerkiksi siitä, voiko henkilöön sanomaan luottaa. Tutkielman tutkimuskysymyksenä on, vaikuttaako argumentin esittäjän puolueellisuus tai puolueettomuus arvioon poliittisen argumentin pätevyydestä. Tutkielma pyrkii selvittämään, pidetäänkö yhteiskunnallisia argumentteja vähemmän pätevinä esimerkiksi silloin, jos esittäjä vaikuttaa tavoittelevan omaa etuaan.

Tutkielman empiirinen osio perustuu kyselytutkimuskokeeseen, jonka avulla pyrittiin selvittämään eri esittäjien vaikutus arvioon argumentista ”*Valtiovallan pitää ryhtyä toimenpiteisiin tuloerojen vähentämiseksi, koska alhaiset tuloerot kasvattavat kaikkien hyvinvointia*”. Kokeessa vastaajat jaettiin satunnaisesti eri ryhmiin ja he saivat vastattavakseen eri lomakkeet, joissa argumenttia arvioitiin puolueellisen, puolueettoman ja vastahakoisen esittäjän esittämänä. Aineisto kerättiin osana PALO (Participation in Long-Term Decision-Making) ja CONTRE (Pathways to Political Trust) hankkeita kesällä 2018.

Tulokset osoittavat, että poliittisen argumentin esittäjällä on vaikutusta siihen, kuinka pätevinä argumenttia pidetään. Puolueettoman henkilön esittämänä argumenttia pidetään pätevämpänä kuin puolueellisen tai vastahakoisen henkilön esittämänä. Vastahakoista esittäjää pidetään esittäjistä vähiten luotettavana siinä missä puolueettomuus vaikuttaa olevan yhteydessä luotettavuuteen.

Asiasanat: Poliittiset argumentit, argumentin pätevyys, puolueellisuus, elaboroinnin todenäköisyyden malli, kyselytutkimuskoe

Sisällys

1. Johdanto	1
2. Millainen on pätevä argumentti?	5
3. Miten argumentteja arvioidaan?	7
3.1. Elaboroinnin todennäköisyyden malli	10
3.2. Argumentin esittäjän vaikutus	14
3.3. Esittäjän puolueellisuuden, puolueettomuuden ja vastahakoisuuden vaikutus	18
3.4. Tutkimuksen hypoteesit	23
4. Kyselytutkimuskoe	25
4.1. Kysely	29
4.2. Tutkielman menetelmä: kyselytutkimuskoe	30
5. Kyselytutkimuskokeen analyysi	36
5.1. Kuvailevat tarkastelut	37
5.2. Lineaarinen regressioanalyysi	45
5.2.1. Argumentin esittäjän luotettavuus	49
5.2.2. Argumentin pätevyys	56
5.3. Regressiodiagnostiikka	61
5.4. Yhteenveto analyysien tuloksista	63
6. Johtopäätökset	65
LÄHTEET	69
LIITTEET	74

1. Johdanto

”Susien kaatolupia tulisi lisätä, sillä se lisäisi susilaumojen läheisyydessä asuvien ihmisten turvallisuudentunnetta.”

Politiikassa esitetään jatkuvasti argumentteja, joista yllä oleva on kuvitteellinen, mutta täysin mahdollinen esimerkki. Poliittiset argumentit ovat viestejä, jotka sisältävät yhteiskunnallisen näkökulman ja sen perustelun. Perustelun tavoitteena on oikeuttaa esitetty näkökulma ja vakuuttaa viestin vastaanottaja sen oikeellisuudesta. Kuvitellaanpa, että yllä esitetyn argumentin esittäisi Pohjois-Suomessa asuva äiti, joka joutuu pelkäämään susia laittaessaan lapsensa joka aamu metsien keskellä kulkevalle koulutielle. Onko argumentilla painoarvoa? Mitä jos argumentin esittääkin kaupungissa asuva toimistotyöläinen, jonka ymmärrys susista on sunnuntaiaamujen luonto-ohjelmien varassa? Koetaanko argumentti silloin yhtä päteväksi?

Viestintä ja vaikuttaminen ovat keskeisiä politiikan ominaisuuksia. Viestinnän ja kommunikaation merkitys on valtava, kun pyritään muovaamaan mielipiteitä. Viestijän tai argumentoijan ominaisuuksilla on usein merkitystä, sillä ne voivat antaa viitteitä siitä, kannattaako viesti uskoa ja ottaa vakavasti. Siksi niitä hyödynnetään vaikuttamisen välineinä. Esimerkiksi viestin esittäjän kokemukseen vetoaminen voi lisätä viestin uskottavuutta. ”Koska olen ollut töissä päiväkodissa yli kymmenen vuotta, tiedän miten kunnan päivähoito olisi järkevintä järjestää.” Toisaalta viesti voi olla vakuuttava, jos se tulee henkilöltä, jolta sitä ei odottaisi: ”Vaikka en luonnonsuojelijana varsinaisesti kannata ydinvoimaa, ymmärrän, että uusien voimaloiden rakentaminen on tehokkain keino vähentää päästöjä nopeasti.”

Tutkielmani käsittelee poliittista viestintää ja yhteiskunnallisten argumenttien arviointia. Se sijoittuu poliittisen psykologian tutkimuskentälle, joka soveltaa kognitiivisen ja sosiaalipsykologian teorioita politiikan tutkimukseen. Poliitiikan tutkimuksen ja psykologian käsitteiden yhdistäminen ei ole helppoa ja yksinkertaista, mutta se voi olla todella hyödyllistä. Hyödyntämällä ja soveltamalla psykologisia käsitteitä, poliittisen psykologian kautta voidaan selittää ihmisten toimintaa, yhteiskunnallisia ilmiöitä ja niiden ongelmia. Toisaalta poliittisen psykologian tutkimus myös jalostaa psykologian käsitteitä.

Sen avulla voidaan nähdä, miten psykologiset prosessit todella ilmenevät poliittisessa maailmassa. Mielen prosessit ovat tärkeitä yhteiskunnallisia argumentteja tutkittaessa, sillä argumenttien arviointi on ajattelua vaativa kognitiivinen prosessi. Se on politiikan kannalta erittäin merkityksellinen ja tärkeä ilmiö ja osa jokapäiväistä elämää. Ihminen ei koskaan toimi puhtaan rationaalisesti ja siksi politiikan ja psykologian yhdistävän tutkimuksen kautta voidaan selvittää argumentaation ja sen vaikutuksen takana olevia mekanismeja. (Huddy ym., 2013; Cottam ym. 2004, 4–5.) Tietämys poliittisten viestien vaikutuksesta yksilötasolla voi johdattaa syvempään ymmärrykseen siitä, kuinka poliittiset viestit vaikuttavat laajempiin ihmisjoukkoihin.

Deliberatiivisen demokratian teorian mukaan rationaalinen, julkinen keskustelu ja harkinta on legitiimi tapa ratkaista modernien ja monimuotoisten yhteiskuntien ongelmia. Poliittisen päätöksenteon keskiössä oleva rationaalinen keskustelu edellyttää kuitenkin osapuolten kykyä sitoutua yhteiskunnallisten argumenttien ja niiden perustelujen arviointiin. Juuri rationaalisuus keskustelussa on avain pätevimpien argumenttien löytämiseksi. Teoriassa julkisen keskustelun avulla pystytään löytämään myös oikeat päätökset, joilla on parhaat perustelut ja jotka kaikki voivat hyväksyä. (Setälä, 2003.)

Toisaalta esimerkiksi kognitiotieteissä, neurotieteissä ja sosiaalipsykologiassa on osoitettu, että ihmisten käyttäytyminen ja ajattelu ovat monimutkaisia ja pitkälti kontrolloimattomia prosesseja (Burdein ym., 2006). Poliittinen keskustelu ja yhteiskunnallinen argumentointi ovat herkkiä vinoutumille ja ennakkoluuloille, sillä ihmiset etsivät tahattomasti omia näkemyksiään ylläpitäviä argumentteja ja pyrkivät välttämään epämiellyttäviä ja vaikeita asioita (Kienpointner & Kindt, 1997; Taber & Lodge, 2006). Rationaalinen keskustelu ja päätöksenteko ovat siten hienoja tavoitteita, joiden onnistuminen käytännössä ei ole helppoa yhtäältä yhteiskunnan monimutkaisuuden ja toisaalta yksilöiden psykologisten prosessien epärationaalisuuden vuoksi. Poliittisen psykologian tutkimusta tarvitaan näiden haasteiden tutkimiseen, jotta löydetään syitä, joiden takia rationaalinen toiminta epäonnistuu. Jos tavoittelemme esimerkiksi mahdollisimman ideaalia keskustelua, ihmisten toiminnan lainalaisuuksia tuntemalla on mahdollista ehkäistä siihen liittyviä ongelmia ja vahvistaa niitä ominaisuuksia, jotka toimivat hyvin.

Yhteiskunnallisessa keskustelussa kamppaillaan arvojen ja ideologioiden välillä. Poliittisessa vaikuttamisessa ja kampanjoinnissa tavoitteena on muovata mielipiteitä ja

asenteita. Eri areenoilla ja eri keinoin tapahtuva viestintä on työkalu kannatuksen ja vallan saamiseksi. Teoriassa kommunikaation lisääntymisen pitäisi johtaa yleistä mielipidettä paremmin vastaaviin päätöksiin. Tämä ei kuitenkaan päde tilanteeseen, jossa viestintä ja vaikuttaminen on yksipuolista. Julkisessa keskustelussa osapuolet ovat hyvin erilaisissa asemissa ja suurin osa kansalaisista pääasiassa poliittisten kampanjoiden ja markkinoinnin kohteena. (Iyengar, 2004.)

Kun väitetään, ettei yhteiskunnallisten argumenttien arvioinnissa ole koskaan kyse puhtaasta rationaalisesta analyysistä, herää kysymys, mihin argumenttien arviointi sitten perustuu. Tutkimuskirjallisuuden mukaan argumentin vaikutusta määrittäviä päätekijöitä ovat viesti, esittäjä, kanava ja vastaanottaja (ks. esim. Pornpitakpan, 2004). Argumenttien arviointi ei myöskään tapahdu tyhjiössä vaan arvio on riippuvainen kontekstista sekä argumenttia arvioivan henkilön ominaisuuksista, kuten hänen kiinnostuksestaan aiheeseen ja motivaatiostaan pohtia asiaa sekä hänen ennakoasenteistaan ja aikaisemmista kokemuksistaan.

Koska yksilön rajallisen kognitiivisen kapasiteetin vuoksi viestien analysointi on epätäydellistä, lähdekriittisyys on merkittävä taito viestejä arvioidessa. Siksi keskityn tutkielmassani argumentin esittäjän vaikutukseen arviointiprosessissa ja tarkastelun kohteena ovat poliittiset argumentit. Kiinnostuksen kohteena on, kuinka ihmiset käyttävät tietoa lähteestä tehdessään johtopäätöksiä viestin sisällöstä? Miten lähdettä ylipäätään arvioidaan? Yhteiskunnallinen keskustelu on usein tarkoitushakuista ja eri näkökantojen suosion kamppailua, joten argumentin esittäjän ja argumentin suhde on merkittävä kysymys.

Vaikka yleisesti argumenttien esittäjien ominaisuuksien vaikutusta viestien arviointiin ja hyväksyntään on tutkittu laajasti, argumenttoijan puolueellisuuden vaikutuksesta on hyvin vähän tutkittua tietoa. Olemassa olevista tutkimuksista suuri osa on vanhoja, jos ei vanhentuneita, ja tutkimukset ovat paljolti kohdistuneet esimerkiksi markkinointiviesteihin yhteiskunnallisten argumenttien sijaan. Suomessa ei ole toistaiseksi tehty lainkaan tutkimusta esittäjän puolueellisuuden vaikutuksesta argumenttien arviointiin.

Ideaalissa keskustelussa pyritään muodostamaan mahdollisimman päteviä argumentteja, jotka kaikki voivat hyväksyä. Argumentaatiotilanteessa osa ihmisistä saattaa kuitenkin ajaa

vain omaa etuaan joko siksi, etteivät he pysty tai halua nähdä sitä pidemmälle. Esimerkiksi kansanedustajien perustelut omien palkkioiden korottamiselle voivat aiheuttaa monissa kielteisiä reaktioita. Argumentoijan puolueellisuus tai oman edun tavoittelu eivät välttämättä tee argumenttia huonoksi, mutta antavat syyn epäillä viestin pätevyyttä.

Yhteisen edun tavoittelua oman edun sijaan tai oman puolueettomuuden korostamista voidaan käyttää tehokeinona tai perusteluna poliittisessa argumentaatiossa. Poliitikot voivat esimerkiksi korostaa argumenteillaan ajavansa koko kansan etua eturyhmien, oman alueen tai äänestäjien intressien sijaan. Ammattiyhdistysliike puolestaan voi perustella kantojaan sillä, että heidän kantansa ovat myös yrittäjien edun mukaisia.

Tutkimus keskittyy tarkemmin sanottuna niin kutsuttuihin kognitiivisiin vasteisiin, joilla tarkoitetaan argumentista ja sen esittäjästä tehtyjä tulkintoja ja mielikuvia. Pyrkimyksenä on eristää esittäjän puolueellisuuden mahdollinen vaikutus arviossa. Puolueellisuudella viitataan siihen, onko argumentti esittäjän edun mukainen tai vastainen. Tutkimuskysymys on: ”Vaikuttaako argumentin esittäjän puolueellisuus tai puolueettomuus arvioon poliittisen argumentin pätevyydestä.”

Tutkielman empiirinen analyysi perustuu kyselytutkimuskokeeseen. Kyselytutkimuskoe on menetelmä, jossa aineistona on laaja kyselytutkimusaineisto, mutta vastaajien olosuhteita on manipuloitu kokeellisen tutkimuksen tavoin. Aineistona on keväällä 2018 toteutettu kysely, jossa vastaajia on pyydetty arvioimaan erilaisia yhteiskunnallisia argumentteja. Kokeellinen asetelma perustuu siihen, että argumentit pysyvät samana, mutta argumenttien esittäjät vaihtuvat. Vastaajat eivät ole olleet tietoisia kokeellisesta asetelmasta, mikä tarkoittaa sitä, että jokainen on saanut arvioitavakseen argumentin vain yhden esittäjätyypin esittämänä. Aineistoa analysoidaan ryhmien tilastollisilla vertailuilla, korrelaatio- ja regressioanalyysillä.

Tutkielman teoriaosuudessa määrittelen tarkemmin, mitä tarkoitetaan pätevällä argumentilla ja mitä argumentin esittäjän puolueellisuudella. Lisäksi esittelen elaboraation todennäköisyyden mallin, jota käytän teoreettisena viitekehyksenä argumenttien aiheuttamien kognitiivisten vasteiden arvioinnissa. Luon myös katsauksen argumentin esittäjästä ja esittäjän puolueellisuudesta tehtyyn aikaisempaan tutkimukseen. Tämän jälkeen kuvailen yksityiskohtaisemmin tutkielmassa hyödynnettyä aineistoa ja

menetelmänä käyttämäni kyselytutkimuskoetta. Tutkielma päättyy tulosten tulkintaan ja niistä tehtyihin johtopäätöksiin.

2. Millainen on pätevä argumentti?

Siellä, missä ihmisten välillä on keskustelua ja erimielisyyttä, on aina argumentteja. Logiikan ja argumentaatioteorian mukaan argumentointi on tapa ratkaista erimielisyyksiä yhteiskunnassa rationaalisesti. Arkipäiväisessä keskustelussa argumentointi voi olla epärationaalista tai huonoa. Argumentoinnissa esitetään syitä ja todistusaineistoa sille, miksi jokin näkökulma on oikea. Sen tarkoitus on vaikuttaa muihin niin, että he vakuuttuisivat näkökulman pätevyydestä ja oikeellisuudesta. Argumentti sisältää johtopäätöksen ja premissin tai premissejä. Premissit ovat syitä, joista johtopäätökseen on tultu. (Govier, 2013.)

Tarkastellaan seuraavaa argumenttia: *”Valtiovallan pitää ryhtyä toimenpiteisiin tuloerojen vähentämiseksi, koska alhaiset tuloerot kasvattavat kaikkien hyvinvointia”*. Argumentissa on johtopäätös ja yksi premissi. Argumentin johtopäätös on se, että toimenpiteisiin tuloerojen vähentämiseksi tulee ryhtyä. Premissi eli perustelu esitetylle johtopäätökselle puolestaan on se, että alhaiset tuloerot kasvattavat kaikkien hyvinvointia.

Argumentti eroaa mielipiteestä, sillä mielipide ei välttämättä ole perusteltu, vaikka perustelut ja näyttö ovatkin merkittäviä mielipiteen uskottavuuden kannalta ja useimmat ihmiset pyrkivät muodostamaan perusteltuja mielipiteitä. Argumentoinnilla voidaan kuitenkin vaikuttaa mielipiteisiin ja huolellisella argumenttien arvioinnilla voidaan saavuttaa harkitumpia mielipiteitä ja parempia päätelmiä. Argumentti ei ole selitys, sillä selityksen tarkoitus on osoittaa mistä syystä jotakin on tapahtunut. Argumentti sen sijaan esittää oikeutuksen jollekin asialle tai teolle. (Govier, 2013.)

Logiikassa argumentin pätevyys tarkoittaa deduktiivista pätevyyttä. Deduktiivinen pätevyys tarkoittaa sitä, että argumentti on looginen. Jos premissit ovat totta, myös johtopäätöksen on oltava totta (Govier, 2013). Yhteiskunnallisessa keskustelussa deduktiivinen pätevyys ei kuitenkaan välttämättä ole riittävä peruste muuttaa mielipidettä ja toisaalta vaatimus argumenttien deduktiivisesta totuudesta on arkipäiväisessä keskustelussa ja järkeilyssä

usein liikaa (Berg, 1992, 104). Esimerkiksi induktiivinen päättely, eli kokemuksesta ja empiriasta johdettavat yleistyksiset, voivat arkipäiväisessä ajattelussa vaikuttaa päteviltä olematta deduktiivisesti totta. Samoin analogiat eli johtopäätökset, jotka muodostetaan vertaamalla asiaa johonkin toiseen asiaan, voivat olla järkeenkäyviä argumentteja. (Govier, 2013.)

Erityisesti arkikielessä ja myös yhteiskunnallisessa keskustelussa argumentin pätevyyden voi nähdä perustuvan argumentin hyväksyttävyyteen ja ymmärrettävyyteen, enemmän kuin sen todenmukaisuuteen deduktiivisessa mielessä. Stephen Naylor Thomas (1997) on määritellyt arkipäiväisen pätevyyden toteutuvan silloin, kun argumentin premissit ovat sellaisia, että ne osoittavat perustelluksi oletuksen argumentin todenmukaisuudesta. Tällöin on mahdotonta tai hyvin epätodennäköistä, että johtopäätös olisi epätosi, jos premissit itsessään ovat totta. Päättelyketju syiden ja johtopäätöksen välillä on saumaton ja perusteluista voidaan johtaa ainakin hyvin todennäköisesti lopputulema, että argumentti on totta. (Thomas, 1997.)

Yhtäältä Govierin mukaan argumentti on pätevä, kun premissien tarjoaman näytön perusteella johtopäätöksen hyväksyminen on järkeenkäypää (Govier, 1988). Päättely ei siis käytännössä nojaa deduktiivisten totuuksien löytämiseen, vaan arvio argumentin pätevyydestä perustuu päättelyketjun hyväksymiseen, kunhan se on älyllisesti riittävän vakuuttava. Pätevässä argumentissa premissit siis tukevat lopputulosta, vaikka totuus ei olisi varma vaan perusteltu oletamus ja siksi todennäköinen. Yhteiskunnallisten väitteiden arviointi on arkipäiväistä, joten loogisen päättelyn vaatimusten toteutumisen oletus on niiden osalta epäolennainen, jos päätökset kuitenkin todellisuudessa tehdään ilman formaalin logiikan työkaluja.

Onko argumentti pätevä, jos se täyttää tietyt ehdot ja epäpätevä jos se ei täytä niitä? Thomas (1997, 98–109) erottelee pätevyyden eri tasoja: olematon, heikko, kohtuullinen, vahva ja deduktiivinen pätevyys. Argumentin pätevyyden eri tasot määräytyvät sen mukaan, minkä asteista tukea johtopäätös saa perusteluilta.

Olematon pätevyys tarkoittaa sitä, että perustelut eivät lainkaan tue johtopäätöstä. Perustelut voivat olla tosia, mutta niiden avulla ei voida loogisesti johtaa johtopäätöstä. Induktiiviset argumentit ovat usein pätevyydeltään heikkoja. Tällöin premissit ovat totta,

mutta niistä ei välttämättä päädy esitettyyn johtopäätökseen. Esimerkiksi argumentti ”koska kaikki tietämäni urheilijat ovat pitkiä ja olen itse lyhyt, minusta ei ole urheilijaksi” todistaa johtopäätöstä heikosti. Kohtuullisen pätevässä argumentissa tukea on enemmän kuin heikossa, mutta vähemmän kuin vahvassa. Vahvassa argumentissa premissit antavat vahvan tuen johtopäätöksille kuitenkin olematta täysin aukottomia. Esimerkiksi tilastolliseen todennäköisyyteen pohjautuminen voi antaa vahvan tuen argumentille. Kuvitellaan tilanne, jossa tiedetään, että pussissa on 50 palloa, jotka on sekoitettu ennen otoksen ottamista. Jos niistä 48 satunnaisesti valittua palloa ovat osoittautuneet valkoisiksi, voidaan odottaa, että todennäköisesti kaksi jäljellä olevaa palloa ovat myös valkoisia. Silloin tilanteessa, jossa ei vaadita deduktiivista aukottomuutta on perusteltua toimia, kuin argumentti olisi totta. (Thomas, 1997.) Pätevyys ei ole teorian mukaan dikotomia, eli argumentti ei ole joko tosi tai epätosi. Argumentin todenmukaisuudessa voi olla aste-eroja. Siksi on perusteltua kysyä, *kuinka* pätevä jokin argumentti on sen sijaan, että kysyisi onko se pätevä vai ei.

Argumentit ovat moninaisia ja niiden pätevyys riippuu arkipäiväisessä mielessä siitä, miten vahvaa todistusvoimaa premisseillä voi saavuttaa ja toisaalta siitä, millainen varmuus on riittävää. Yhteiskunnallisten argumenttien ollessa kyseessä tämä on relevanttia erityisesti siksi, että niiden takana on lähes aina myös implisiittisiä premissejä, kuten arvoja, joilla on merkitystä hyväksyttävyydelle. Pätevä argumentti on moniulotteinen käsite, joten pätevyyttä mitatessa tulee ottaa huomioon sen aiheuttamat mahdolliset tulkinnat. Pätevyys kuitenkin kuvaa argumenttien laatua – kuinka hyvä tai huono argumentti on – vetoamalla ensisijaisesti järkevyyteen ja hyväksyttävyyteen.

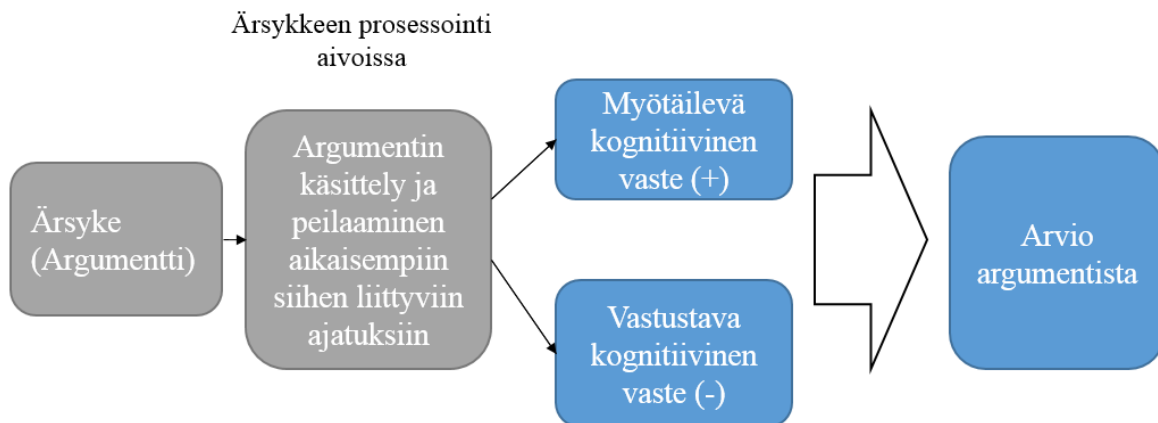
3. Miten argumentteja arvioidaan?

Seuraavaksi siirrytään argumentin tarkastelusta vastaanottajan tarkasteluun ja käsitellään argumentin arviointia prosessina. Arviointi on kriittisen ajattelun prosessi, jossa tarkastellaan sitä, mitä väitetään ja mitä todistusaineistoa argumentin takana on. Ihanteellisesti prosessi on rationaalinen: siinä punnitaan omia uskomuksia ja mielipiteitä sekä niiden oikeutuksia. Arviointi voi johtaa mielipiteen muutokseen tai vanhan käsityksen vahvistumiseen. (Govier, 2013.)

Argumentin arviointi ja mielipiteen muodostus ovat kognitiivisia prosesseja. On selvää, että käytännössä yhteiskunnallisessa keskustelussa mielipiteenmuodostuksessa tai vaikuttamisessa ei ole kyse vain argumenteista itsessään tai niiden sisällön kriittisestä arvioinnista. Yhtäältä argumentin vastaanottajan persoonallisuus, kyvyt ja aikaisemmat kokemukset sekä asenteet vaikuttavat. Toisaalta argumentin esittäjän ominaisuudet ja vastaanottajan arvio niistä ovat muuttujina prosessissa. (Perloff, 2010, 126; Birnbaum & Stegner, 1979; Chaiken, 1980; Hahn ym., 2009.) Esimerkiksi lähteen viehättävyys voi luoda vastaanottajalle myönteisen käsityksen argumentista sen sisällöstä riippumatta (Horai ym., 1974). Myös vaaleissa ehdokkaan ulkonäöllä on merkitystä vaalimenestykselle (Berggren ym., 2010). Toisaalta viesti voi olla jopa tehokkaampi silloin, jos se sisältää esimerkiksi vitsin tai muun ärsykkeen, joka ehkäisee viestin huolellista ja objektiivista arviointia sekä argumenttia vastustavien ajatusten syntymistä (O’Keefe, 2013, 138).

Kognitiivisesta näkökulmasta argumenttien arvioinnissa on kyse argumentin aiheuttamien ärsykkeiden prosessoinnista aivoissa. Prosessin kulkua esitetään kuviossa 1, jossa jokainen laatikko kuvaa prosessoinnin vaihetta, ohuet nuolet kuvaavat prosessin etenemistä ja paksun nuolen jälkeen on prosessin lopputulos. Kuvio esittää, kuinka ärsykkeen prosessoinnin aikana syntyy argumentin esittäjän näkökulmaa tukevia tai vastustavia ajatuksia. Kumpia näistä kahdesta syntyy, riippuu siitä, sisältääkö ärsyke tietoa tai vihjettä, joka laukaisee epäilyksen. Ihmismieli ei kuitenkaan ole passiivinen kohde, joka imee sisäänsä ulkoapäin tulevat ärsykkeet ja vaikutteet, vaan mielessä syntyvät reaktiot määrittelevät sen, minkä vaikutuksen viesti saa aikaan. Asioiden käsittely mielessä on vuorovaikutusta ulkoisen ja aiemmin sisäistetyn tiedon välillä. (Perloff, 2010; Taber & Young, 2013.)

Kuvio 1. Argumentin arviointi kognitiivisena prosessina.



Toisin sanottuna argumentti ei vaikuta ihmiseen, vaan ihmisen mieli vaikuttaa itseensä. Lopputulema ja arvio riippuvat siitä, ovatko mielessä syntyvät kognitiiviset vasteet viestiä vastustavia vai myötäileviä. (Perloff, 2010, 128–130.) Kognitiiviset vasteet tarkoittavat asiaan tai ilmiöön liittyviä ajatuksia, jotka syntyvät kognitiivisen prosessoinnin tuloksena. Vasteet ovat siis tiedon prosessoinnin ja jäsentelyn tuloksia, kuten asian tunnistamista, miellelyhtymiä tai tiedon yhdistämistä johonkin aiemmin opittuun. (Petty ym., 1981.) Mielessä voi syntyä yhtäaikaaisesti sekä myötäileviä, että vastustavia vasteita ja vasteiden voimakkuudessa voi olla aste-eroja. Vaste voi olla voimakkaan positiivinen, negatiivinen tai suhteellisen neutraali. Kuvio 1 esittää prosessia yksinkertaistetussa muodossa, jossa arvio kuvataan joko argumenttia vastustavana tai myötäilevänä.

Kognitiivinen päättely edellyttää aikaa ja vaivaa. Myös siitä syystä argumenttien arviointi ei useimmiten käytännössä toteudu niin, että ihminen tekisi päätelmän väitteestä sen deduktiivisen pätevyyden mukaan. Ihmiset vastaanottavat liikaa viestejä ja ärsykeitä, jotta kaikkea olisi mahdollista tietoisesti prosessoida. Ihminen voi käyttää vain rajoitetun määrän voimavaroja viestien arviointiin. Kuinka paljon viestejä prosessoidaan, riippuu monista yksilöllisistä ominaisuuksista. Ihmiset siis yleensä epäonnistuvat loogisessa ja rationaalisessa päättelyssä kognitiivisten rajoitteidensa vuoksi. (Chong, 2013.)

Seuraavissa alaluvuissa käsitellään tarkemmin argumenttien arviota kognitiivisena prosessina. Ensin valotetaan tarkemmin itse arviointiprosessia: millä tavoin määrittyy se, mitkä asiat missäkin tapauksessa vaikuttavat argumenttien arviointiin ja siihen, millä

perusteilla päätelmä muodostuu. Sen jälkeen pureudutaan syvällisemmin tutkimuksiin argumentin lähteen ominaisuuksien vaikutuksesta argumenttien arvioinnissa ja problematisoidaan puolueellisuus argumentin esittäjän ominaisuutena.

3.1. Elaboroinnin todennäköisyyden malli

Elaboroinnin todennäköisyyden malli ¹ kuvaa kommunikaation aikaansaaman tietoisien ajatteluprosessin todennäköisyyttä (Petty & Cacioppo, 1981, 1986). Mallia on hyödynnetty laajasti niin markkinoinnin, sosiaalipsykologian kuin kuluttajatutkimuksenkin alalla (Kitchen ym., 2014.). Poliittisella viestinnällä ja vaikuttamisella pyritään muovaamaan mielipiteitä tai keräämään kannatusta. Poliittinen kommunikaatio ja markkinointi ovat siis hyvin saman tyyppistä viestintää. Siksi ei ole syytä olettaa, että tavat prosessoida poliittista tai kuluttajalle suunnattua markkinointia eroaisivat merkittäväällä tavalla toisistaan. Niinpä mallia voidaan soveltaa myös poliittisten viestien käsittelyyn. Mallin mukaan viestin arviointi riippuu siitä, kuinka ja mitä kautta vastaanottaja sitä arvioi. Se tarjoaa yleisen kehyksen, jonka valossa on mahdollista järjestellä, kategorisoida ja ymmärtää tekijöitä, jotka pohjimmiltaan määrittävät kommunikaation vaikutusta yksilöön. (Petty & Cacioppo, 1986; Helkama, 2016.)

Tutkielmassa elaboroinnin todennäköisyyden mallista käytetään sille englanninkielisessä kirjallisuudessa vakiintunutta lyhennettä ELM. Se toimii työkaluna yhteiskunnallisten argumenttien arvioon liittyvien tekijöiden tarkastelussa. Mallin valossa voidaan ymmärtää myös syitä rationaalisen ajattelun haasteille sekä kognitiivisille rajoitteille. ELM-malli on valittu tutkielmaan viitekehykseksi, sillä se on yksi yleisimmin käytetyistä ja pisimmälle kehittyneistä arviointiprosessia havainnollistavista malleista. Lisäksi mallin avulla pystytään analysoimaan mahdollisia syitä sille, miksi esittäjän ominaisuudet vaikuttavat arvioon, jos vaikuttavat. Teorian valossa pystytään pääsemään siis pidemmälle, kuin toteamukseen, että esittäjän puolueellisuudella tai puolueettomuudella on ollut tai ei ole ollut vaikutusta arvioon argumentin pätevydestä.

¹ elaboration likelihood model

Kuviossa 2 esitellään ELM-malli, joka perustuu laajaan tutkimukseen kahta reittiä tapahtuvasta tiedonkäsittelystä ². Ajatteluprosesseissa lopputulos voi perustua joko systemaattiseen harkintaan tai viestin sisältämiin toissijaisiin ominaisuuksiin ja vihjeisiin sekä niiden luomiin mielikuviin. Kognitiotieteilijät ja psykologit ovat testeissään huomanneet ihmisten käyttävän aivojensa näitä kahta järjestelmää hyvinkin erillään toisistaan. (ks. esim. Kahneman, 2012; Kitchen ym., 2014; O’Keefe, 2013.)

Ensimmäiselle eli niin kutsutulle keskeiselle käsittelyreitille ³ on tunnusomaista ajatteluprosessin hitaus ja syvällisyys. Sitä käyttäessään ihminen elaboroi eli työstää ja kehittää ajatuksiaan aktiivisesti, siis syventyy argumenttiin. Syvälinen ajattelu on useimmiten tietoista ja vaatii yksilöltä paljon energiaa, ja sen lopputulos perustuu argumentin sisällön tarkasteluun. Toisen eli niin kutsutun perifeerisen käsittelyreitillä ⁴ kognitiiviset vasteet tapahtuvat usein nopeasti. Silloin ihminen käyttää ajattelunsa perusteena jotakin kontekstista tulkitsemaansa vihjetä, kuten sitä, vaikuttaako argumentin esittäjä luotettavalta. Tätä kanavaa käytettäessä loppupäätelmään ei vaikuta argumentin laatu tai muut ansiot. (O’Keefe, 2013; Kitchen ym., 2014; Petty & Cacioppo, 1986.)

ELM-mallin mukaan arvioijan motivaation määrä ja henkilökohtaiset kyvyt määrittävät sen, milloin elaboroinnin todennäköisyys on korkea tai alhainen ja kumpi kanava dominoi päättelyssä (Kitchen ym., 2014; Helkama, 2016). Jos aiheella on arvioijalle henkilökohtaista merkitystä, hänellä on enemmän motivaatiota käyttää energiaa viestin systemaattiseen pohdintaan. Joillakin ihmisillä on myös toisia enemmän taipumusta pohdiskella ja syventyä asioihin. Kyky systemaattiseen ajatteluun riippuu muun muassa siitä, kuinka paljon arvioijalla on aikaisempaa, argumentin kannalta relevanttia tietoa. Häiriötekijät voivat harhauttaa ajatuksia ja estää huolellisen prosessoinnin ja johtaa siten harhaisiin lopputuloksiin. (O’Keefe, 2013, 138.)

Kuviossa 2 on esitetty teorian mukainen argumentin arviointiprosessin kulku. Kuvio esittää yksinkertaistetusti keskeisen ja perifeerisen reitin erot ja arviointiprosessi etenee nuolien

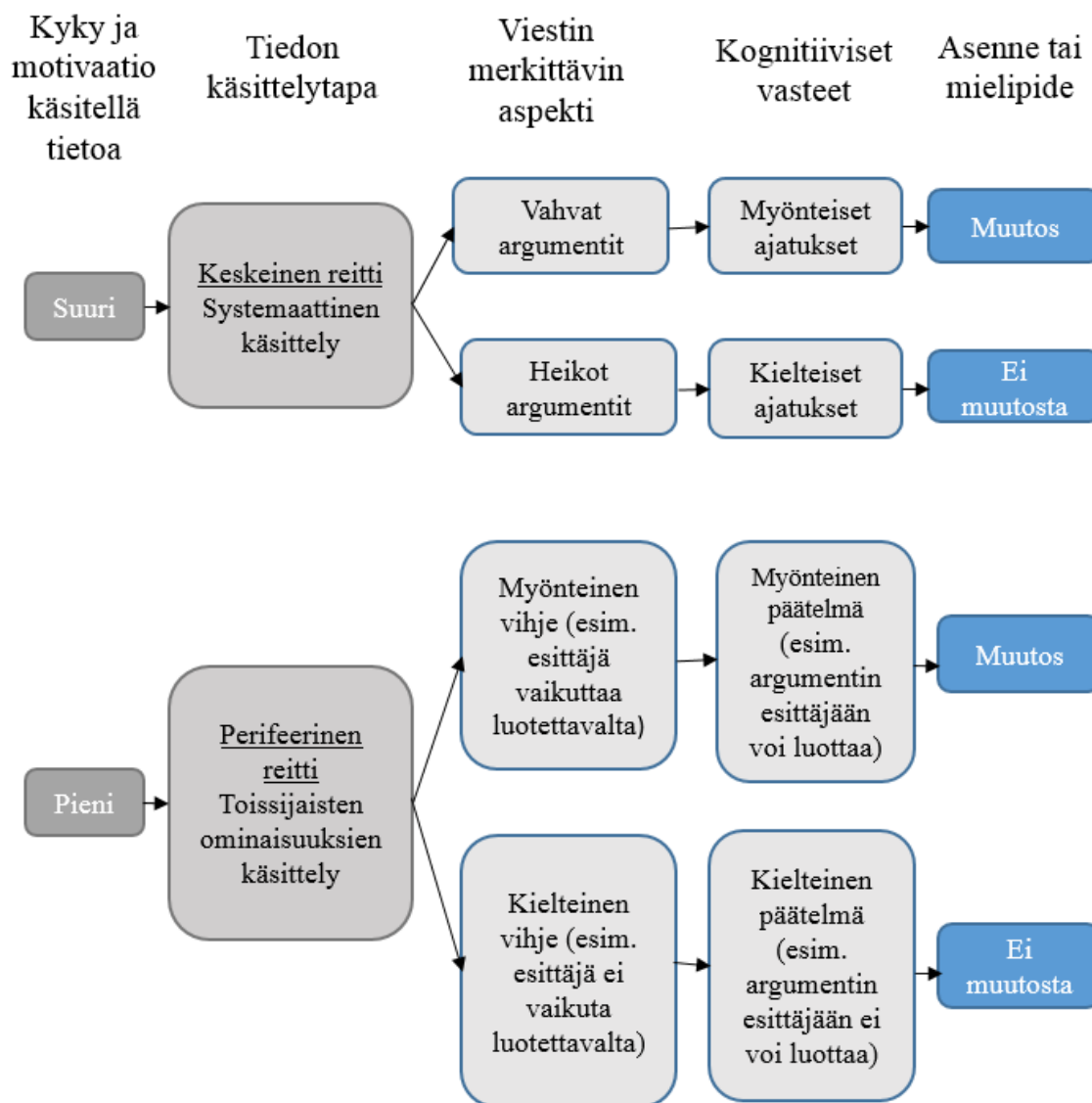
² dual process model

³ central route

⁴ peripheral route

osoittamassa järjestyksessä. Reitti valikoituu henkilön elaboraatioon tarvittavien kykyjen ja motivaation perusteella. Riippuen viestin käsittelyreitistä päättelyä tehdään joko argumenttien sisällön tai muiden vihjeiden perusteella. Molempia reittejä pitkin voidaan päätyä myönteisiin tai kielteisiin vasteisiin, mielipiteen muutokseen tai siihen, että muutosta ei synny.

Kuvio 2. ELM-malli, argumentin keskeinen ja perifeerinen käsittelyreitti. (Helkama 2016, 182)



Mallin lähtöoletuksena on siis se, että elaboroinnin todennäköisyyden ollessa korkea, tietoa käsitellään keskeistä reittiä. Todennäköisyyden ollessa pieni tietoa käsitellään puolestaan perifeeristä reittiä käyttäen. Syvällisemmän ajattelun kautta saavutetut muutokset ovat kestävämpiä ja johdattavat todennäköisesti myös toimimaan muutosten mukaisesti (Helkama, 2016; Crano & Prislin, 2005). Käytännön elämässä nopeasta prosessoinnista on ihmiselle paljon hyötyä: se säästää energiaa ja tuottaa usein myös hyviä tuloksia. Määritettäessä yhteiskunnallisten argumenttien pätevyyttä olisi kuitenkin ihanteellista löytää juuri se todellisuudessa paras argumentti. Sen löytäminen vaatii mieleltä ponnistuksia ja vaivaa.

Todellisuudessa aivot eivät valitse kahden kanavan väliltä, eikä argumenttien prosessointi tapahdu yksinomaan jommankumman kanavan kautta. Kyseessä on pikemminkin jatkumo, jonka toisessa päässä on pienin ja toisessa suurin mahdollinen pohdinta ja kaikki riippuu ajatteluun käytettävissä olevasta energiasta ja ponnistelusta. (O’Keefe, 2013.) Systemaattinen ajattelu vaatii sen, että henkilö analysoi argumenttia ja peilaa sitä sekä aikaisemmin omaksumiinsa tietoihin että jo olemassa oleviin, asian kannalta relevantteihin ajatuksiin (Booth-Butterfield & Welbourne, 2002, 156). Viestin vaikutus syntyy siis juuri kognitiivisten vasteiden kautta.

Elaboroinnin kanava ei määrittele sitä, mikä argumentin vaikutus on arvioijaan. Positiivinen tai negatiivinen vaste voi ilmetä missä tahansa olosuhteissa. (O’Keefe, 2013, 138). Teorian ELM on instrumentti muiden kuin argumentin sisällöllisten ansioiden vaikutusten johdonmukaisempaan tutkimukseen (Booth-Butterfield & Welbourne, 2002, 155). Koska tutkielman menetelmänä on kyselytutkimuskoe, voimme olettaa, että tilanne edellyttää vastaajilta jonkinasteista keskittymistä ja kysymysten arviointia. Tällöin tietoista arviointia tapahtuu väistämättä enemmän kuin monissa arkipäiväisissä tilanteissa, kuten sivukorvalla uutisia kuunnellessa. On silti mahdollista, että aiheet eivät ole henkilökohtaisella tasolla kiinnostavia, tai että tutkittavilla ei ole tarvittavaa tietoa johdonmukaiseen aiheen käsittelyyn. Tästä syystä erilaisten, esimerkiksi argumentin esittäjään liittyvien vihjeiden, vaikutus on vastaustilanteessa todennäköisesti merkittävä.

3.2. Argumentin esittäjän vaikutus

Monet argumentin ulkopuoliset tekijät voivat siis toimia aivoille vihjeinä argumentin pätevydestä. ELM mukaan ne toimivat välittäjän roolissa. Ne vaikuttavat todennäköisyyteen sekä siitä, käytetäänkö enemmän keskeistä vai periferistä reittiä, että siitä kuinka paljon tai vähän energiaa pohdintaan käytetään. (Kitchen ym., 2014.) Kuten aikaisemmin on todettu, monet yksinkertaisetkin argumentin esittäjän, vastaanottajan ja kontekstiin liittyvät tekijät voivat ikään kuin harhauttaa mielen luottamaan argumenttiin sitä pohtimatta (Petty & Cacioppo, 1986).

Esimerkiksi James N. Druckman (2003) tutki ihmisten arvioita Yhdysvaltojen vuoden 1960 presidentinvaalien väittelystä, joka käytiin Kennedyn ja Nixonin välillä. Väittely oli ensimmäinen televisioitu presidentinvaalien väittely Yhdysvalloissa. Druckman tarkasteli sitä, millaisia arvioita väittelyn seuraajat tekivät ehdokkaista ja miten he arvioivat sitä, kumpi ehdokkaista voitti väittelyn. Tutkimuksessa huomattiin selkeä ero arvioissa televisiolähetysten katselijoiden ja radiolähetysten kuuntelijoiden välillä. Televisioitujen lähetysten katsojien arvioissa vaikuttivat suuremmassa määrin mielikuvat ehdokkaan ominaisuuksista ja persoonasta. Radiolähetysten kuuntelijat sen sijaan perustivat arvionsa suuremmissa määrin asiakysymyksiin ja väittelyn sisältöön. (Druckman, 2003, 456.) Tässä tutkielmassani painopiste on nimenomaan eri esittäjien aiheuttamien vasteiden sekä niiden välisten erojen tarkastelussa.

ELM on kahta reittiä tapahtuvaan tiedonkäsittelyyn perustuva malli. Sen mukaan arvioija voi analysoida samanaikaisesti viestiä ja sen esittäjää. Viesti ja esittäjä voivat toimia eri rooleissa. Myös viestien prosessoinnin tavat vaihtelevat yksilöstä sekä tilanteesta riippuen ja johtavat usein erilaisiin arvioihin samasta väitteestä. (Crano & Prislin, 2005.) Tätä vahvistaa myös se, että arvio argumentin laadusta on tutkitusti yhteydessä käsitykseen argumentin esittäjän uskottavuudesta (Stephenson ym., 2001).

ELM:n mukaan argumentin esittäjän rooli voi olla erilainen seuraavilla kolmella tavalla. Ensinnäkin, esittäjä itsessään voi toimia ”argumenttina” arvioijalle. Esimerkiksi uskomus, että mainostajan kauneus on todiste kosmetiikkatuotteen toimivuudesta, voi vakuuttaa itsessään. Toiseksi, esittäjän ominaisuudet voivat toimia myös perifeerisinä vihjeinä. Kolmanneksi, esittäjän ominaisuudet voivat vaikuttaa prosessointiin. Esimerkiksi uskomus

siitä, että argumentin esittäjä on alansa asiantuntija voi vapauttaa mielen argumentin sisällön ajattelemisesta. (Petty & Cacioppo, 2012.)

Argumentin esittäjällä, kuten millä tahansa muullakin vaikuttavalla tekijällä voi olla erilaisia rooleja. Silloin kun elaboraatiota tapahtuu vähän, esittäjän uskottavuus on vihje argumentin pätevydestä. Vaikka usein ajatellaan vihjeiden olevan merkityksettömiä viestin huolellisessa elaboraatiossa, esittäjä voi vaikuttaa arvioon argumentista myös silloin. Vihjeiden vaikuttavuuden osuus vasteen syntymisessä voi joko lisääntyä, vähentyä tai vihjeen vaikutus voi kääntyä pääläelle, kun pohdinnan todennäköisyys muuttuu. (Petty & Wegener, 1999, 51.)

Kuvitellaan esimerkiksi tilanne, jossa tunnettu muusikko esittää julkisuudessa vastustavansa tuulivoimaa. Jos näkemystä arvioiva henkilö ei ajattele koko asiaa kovinkaan paljon, hän saattaa tuntea positiivisia ajatuksia argumenttia kohtaan vain siksi, että kyseisen argumentin esittänyt henkilö tuottaa positiivisen mielikuvan. Jos se taas motivoi arvioijan miettimään asiaa tarkemmin, esittäjän merkitys voi vähentyä, mikäli argumentin esittäjästä olevilla aikaisemmilla mielikuvilla ei ole tuulivoiman kanssa mitään tekemistä. Toisaalta positiivinen vaikutus voi kääntyä negatiiviseksi, jos henkilö on niin mielenkiintoinen, että se saa kuulijan syventymään argumenttiin ja huomaa sen olevan heikko. Esittäjän vaikutus pohdinnan määrään on todennäköisesti suurin juuri silloin, kun muut viestiin liittyvät ominaisuudet eivät johdata pohdinnan todennäköisyyttä jatkumon kumpaankaan ääripäähän, vaan keskimääräiseen elaboraatioon (Petty & Wegener, 1999).

ELM yksinkertaistetaan usein siten, että ainoastaan argumentti itse saisi aikaan käsittelyn keskeistä kanavaa myöten ja lähteen vaikutus olisi automaattisesti perifeerinen vihje. Silloin pohdinnan lisääntyessä esittäjän vaikutus automaattisesti vähenisi. (LÄHDE) Kaikkien muuttujien vaikutus arviointiprosessissa voi lisääntyä tai vähentyä riippumatta siitä, lisääntyykö vai väheneekö kyseisen ominaisuuden analysointiin käytetty energia. Keskittyminen voi suuntautua niin viestisiin kuin sen muihinkin ominaisuuksiin, ja lähteen huolellinen arviointi voi antaa lisävoimaa viestin pätevyydelle.

Lähteen uskottavuus perustuu täysin arvioijan näkemykseen lähteen uskottavuudesta, eikä näin ole objektiivinen ominaisuus. Sanottaessa, että esittäjä on uskottava, hän siis vaikuttaa kuulijasta uskottavalta. Esittäjän vaikutus riippuu myös suhteesta argumenttiin. Lääkäriin

esittämät väitteet ovat todennäköisemmin vakuuttavia silloin, kun ne koskevat hänen erityisalaansa lääketiedettä. Toisin olisi silloin, jos lääkäri ottaisi kantaa esimerkiksi muotiin tai puolustuspolitiikkaan. Myös argumentin esittäjän puolueellisuudessa on kyse esittäjän suhteesta argumentin sisältöön. Jos korkeakouluopiskelija argumentoi sen puolesta, että koulutusmäärärahoja olisi kohdistettava enemmän korkeakouluille ja vähemmän perusopetukseen, vaikuttaa hän todennäköisemmin puolueellisemmalta kuin tilanteessa, jossa hän argumentoisi perusopetuksen tukemisen puolesta korkeakoulutuksen sijaan.

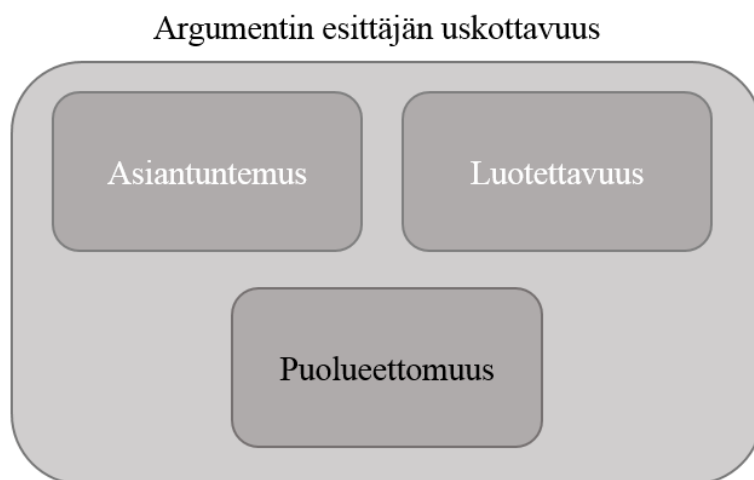
ELM –mallissa ja muissa ajatusprosesseja mallintavissa teorioissa on vielä paljon tutkimatonta. Erityisen paljon epävarmuutta liittyy muihin tekijöihin kuin itse argumenttiin, jotka vaikuttavat argumentin arvioon (ks. esim. Kumkale & Albarracín, 2004; Hosman ym., 2002; Areni, 2003). Tutkimuskentällä on kuitenkin laajaa näyttöä ja konsensus siitä, että uskottavien esittäjien argumentteja pidetään parempina ja ne hyväksytään useammin (Pornpitakpan, 2004; Rieke ym., 2012). Juuri uskottavuus on siksi erityisen tärkeä tekijä, kun arvioidaan argumenttien esittäjiä.

Uskottavuus puolestaan määräytyy karkeasti kahden ominaisuuden perusteella: asiantuntemuksen ja luotettavuuden (Pornpitakpan, 2004). Asiantuntemus ei kuvaa pelkästään asemaa virallisena asiantuntijana vaan yleisemmin sitä, missä määrin esittäjällä uskotaan olevan kykyä muodostaa paikkansa pitäviä argumentteja. Luotettavuudella viitataan siihen, missä määrin voidaan uskoa, että esittäjä esittää omasta mielestään pätevimmät väitteet ja on siinä mielessä vilpitön (Hovland ym., 1953, lainattu Pornpitakpan 2004, 244, mukaan.) Jos argumentin arvioija suhtautuu epäilevästi esittäjään ja hänellä on negatiivisia ennakko-odotuksia, mutta todellisuus osoittautuu näiden vastaiseksi, voi argumentti kuitenkin olla jopa vaikuttavampi (Burgoon ym., 2013).

Esimerkiksi vaalien kynnyksellä edellisen hallituksen kansanedustajilla on todennäköisesti asiantuntemusta valtion talouden tilasta. Edustajan luotettavuus on kuitenkin voinut kärsiä äänestäjien hallituskauden aikana kokemien pettymysten takia ja siksi äänestäjien mielestä ehdokas ei ole uskottava lupaamaan parannuksia seuraavan kauden talouteen. Toisaalta naapuria tai sukulaista voidaan pitää luotettavana henkilönä suosittelemaan hyvää ehdokasta, vaikka suosittelija ei olisikaan erityisen perillä valtion taloudesta.

Perinteisesti uskottavaan esittäjään on liitetty kolmas ominaisuus: hyvä tahto (*good will*). Hyväntahtoisuus viittaa esittäjän objektiivisuuteen ja puolueettomuuteen. (Rieke ym., 2012, 142–143.) Puolueeton henkilö argumentoi ilman ennakkoasenteita, jotka vinouttaisivat argumenttia. Hyväntahtoisuus tai puolueettomuus on siis yksi ominaisuus asiantuntemuksen ja luotettavuuden lisäksi, jonka perusteella lähteen uskottavuutta arvioidaan (Kuvio 3).

Kuvio 3. Argumentin esittäjän uskottavuuden osa-alueet.



Esimerkiksi Whiteheadin (1969) varhaisessa eksploraatiivisessa tutkimuksessa tarkasteltiin esittäjän uskottavuuden ulottuvuuksia. Merkittävimmät tekijät olivat luotettavuus (*trustworthiness*), asiantuntemus (*competence*) ja lisäksi esittäjän tyylin voimakkuus (*dynamism*) sekä puolueettomuus (*objectiveness*). Ollakseen mahdollisimman uskottava, esittäjän tulisi olla objektiivinen: avoin ja puolueeton esittämänsä asian suhteen. (Whitehead, 1968.)

Lähteen uskottavuudella on merkitystä argumenttien pätevyyden arvioinnissa. Uskottavuus puolestaan on arvioijan tekemä havainto siitä, että argumentin esittäjä vaikuttaa asiantuntevalta, luotettavalta ja puolueettomalta. Puolueettomuutta ja sen vaikutusta argumenttien arviointiin on tutkittu kovin vähän. Joissakin empiirisissä tutkimuksissa tätä ulottuvuutta on kuitenkin tarkasteltu ja näitä tuloksia on koostettu seuraavassa alaluvussa.

3.3. Esittäjän puolueellisuuden, puolueettomuuden ja vastahakoisuuden vaikutus

Luvussa tarkastellaan argumentin esittäjän puolueellisuutta ja sen vaikutusta arvioon argumentin pätevyydestä. Tarkastelun lähtökohtana hyväksytään siis ELM-mallin ennakkoletus, että arvioijilla on odotuksia tai näkemyksiä argumentin esittäjästä ja he käyttävät tätä tietoa hyväkseen argumenttia arvioidessaan. Toiseksi hyväksytään oletus, että ihmiset pystyvät havaitsemaan tilanteet, joissa esittäjä on puolueellisessa asemassa. Ensin määritellään puolueellisuus ja syvennytään sen ongelmallisuuteen yhteiskunnallisessa keskustelussa. Sen jälkeen tarkastellaan aiempia tutkimuksia, joissa on tartuttu puolueettomuuteen argumentin esittäjän ominaisuutena ja sen vaikutuksiin argumenttien arvioinnissa.

Yhteiskunnalliset argumentit koskevat usein suuria ihmisjoukkoja tai ryhmiä. Kuka on yhteiskunnassa puolueeton henkilö puhumaan tai argumentoimaan muiden puolesta? Poliitikassa aiheet ovat niin laajoja, että ne koskettavat kaikkia joko välittömästi tai välillisesti. Siksi objektiivista ja kaikista näkökulmista riippumatonta esittäjää tuskin käytännössä esiintyy. Objektiivisuutta ei myöskään edellytetä esimerkiksi poliitikoilta toisin kuin oikeuden tuomareilta. Poliitikot voivat kuitenkin käyttää puolueettomuuttaan hyväksi retoriikassaan saadakseen uskottavuutta kuulijoittensa keskuudessa. Esimerkiksi omaa puolueettomuutta tai sitä, että argumentti on omaa etua vastaan, voidaan korostaa argumentin sisällön painoarvon lisäämiseksi. Poliittista vastustajaa voidaan puolestaan syyttää puolueelliseksi. Esimerkiksi siltarumpupoliitikasta voidaan syyttää kansanedustajia, jotka ajavat investointeja omaan vaalipiiriinsä oman äänestäjäpiirin miellyttämiseksi.

Tässä tutkimuksessa vastaajat arvioivat puolueettomuutta siitä näkökulmasta, onko argumentti esittäjän edun mukainen tai sen vastainen. Puolueellisuuden, puolueettoman ja vastahakoisuuden tarkat määritelmät on esitetty taulukossa 1. Jos argumentti on esittäjän edun mukainen, esittäjä on puolueellinen. Omaa etuaan vastaan argumentoivaa henkilöä kutsutaan tutkielmassa vastahakoiseksi esittäjäksi.

Esimerkiksi argumentin ”Suomeen ei voida ottaa rajattomasti turvapaikanhakijoita, koska kaikille tulijoille on pystyttävä takaamaan riittävät kotouttamispalvelut.” esittäminen voi

olla poliitikon edun mukaista tai vastaista. Argumentti on todennäköisesti perussuomalaisten kansanedustajan edun mukaiseksi, sillä argumentti todennäköisesti lisää henkilön kannatusta äänestäjien keskuudessa. Poliitikkojen uran kannalta tärkeää on miellyttää äänestäjiä. Siksi argumentin voi nähdä esittäjän edun mukaisena. Esimerkiksi vihreiden kansanedustajalle argumentti voi olla edun vastainen. Vihreiden kannattajat suhtautuvat maahanmuuttoon todennäköisesti myönteisesti ja henkilön kannatus voi kärsiä, mikäli argumentoi sitä vastaan. Toisaalta piraattipuolueen edustajaa voi pitää kahteen edelliseen verrattuna puolueettomana. Piraattipuolue ei ole profiloitunut maahanmuuton kannattajana tai vastustajana ja siksi maahanmuuttoa koskevasta argumentista ei voi tehdä selkeää päätelmää siitä, onko se esittäjän edun mukainen vai vastainen.

Taulukko 1. Argumentin esittäjän asema suhteessa argumenttiin.

Esittäjä	Määritelmä
Puolueellinen	Argumentti on esittäjän edun mukainen. Argumentti päättyy johtopäätökseen, josta on esittäjälle potentiaalista suoraa tai epäsuoraa hyötyä.
Puolueeton	Argumentti ei ole esittäjän edun mukainen eikä vastainen. Argumentin johtopäätöksestä ei voi havaita, onko siitä esittäjälle hyötyä vai haittaa. TAI Esittäjällä ei ole argumentin johtopäätöstä koskevaa intressiä.
Vastahakoinen	Argumentti on esittäjän edun vastainen. Argumentti päättyy johtopäätökseen, josta on esittäjälle potentiaalista suoraa tai epäsuoraa haittaa.

Puolueellisuus on näkökulman esittämistä hyvänä tai huonona sen perusteella, että esittäjällä on siihen tietty suhde tai intressi. Esimerkiksi oikeustieteessä puhutaan

jääviydestä: henkilö voi olla jäävi todistamaan, jos on epäily siitä, että hänellä ja käsitellyllä asialla on sellainen suhde, että hän ei pysty suhtautumaan asiaan objektiivisesti. Henkilö on asianomainen, jos asia tai päätös koskettaa häntä itseään. Se voi koskettaa häntä myös läheisten tai hänen edustamansa ihmisryhmän kautta. Esimerkiksi poliitikko tai virkamies voi olla jäävi tekemään julkisia hankintoja, jos hänelle tai hänen lähipiirilleen voi olla niistä taloudellista etua tai haittaa. Erityisesti talouteen ja resurssien jakautumiseen liittyvissä kysymyksissä ihmisten intressit voivat helposti olla ristiriidassa keskenään ja politiikassa päätökset hyödyttävät ihmisryhmiä eri suhteessa. Politiikassa on toki sallittua ajaa asioita, jotka ovat itselle, edustetulle alueelle tai ihmisryhmälle edullisia.

Rosanvallonin (2011) mukaan puolueeton tarkoittaa riippumattomuutta – vapautta tehdä valintoja ilman, että on alisteinen esimerkiksi pakolle tai käskyille. Se ei kuitenkaan ole riittävä ehto todelliselle puolueettomuudelle. Puolueettomuudesta puhuttaessa yksilön käytös tai ominaisuus on laadultaan puolueetonta. Henkilö on puolueeton, jos hänellä ei ole syytä laittaa jotakin osapuolta tai näkökulmaa toisen edelle eikä tuomita ennakolta tiettyjä näkökulmia. Puolueettomuus ei ole pelkkä abstrakti käsite, vaan se on aina sidoksissa tekoon tai valintaan: henkilön riippumaton asema edellyttää laadultaan puolueetonta toimintaa. Neutraalius puolestaan on irrottautumista tai irrallisuutta aiheesta tai kieltäytymistä puuttua asiaan. (Rosanvallon, 2011.) Yhteiskunnallisten argumenttien esittäjät ovat harvoin – jos koskaan – neutraaleja.

Walsterin ja Festingerin (1962) kokeellisessa tutkimuksessa testattiin sitä, kuinka argumentit vaikuttivat niiden kuulijoihin tilanteessa, jossa koehenkilöt olivat siinä uskossa, että argumentin esittäjä ei tiennyt heidän kuuntelevan. He vertasivat ryhmää, joka oli ”kuullut argumentit sattumalta” toiseen ryhmään, joissa koehenkilöille oli selvää, että esittäjä tiesi heidän kuuntelevan. Sattumalta kuultujen argumenttien esittäjiä pidettiin rehellisimpinä ja argumentteja pätevämpinä sekä vaikuttavampina. Yhdenlainen tulkinta tuloksista on, että tilanteessa, jossa argumentin arvioijalla ei ole syytä uskoa, että esittäjällä on intressi yrittää vakuuttaa, argumenttia arvioidaan vähemmän kriittisesti. (Walster & Festinger, 1962.)

Tutkimuksissa puolueettomuutta on käsitelty myös taloudellisen hyödyn näkökulmasta. Hovland ja Mandell (1952) testasivat kahden erilaisen lähteen vaikutusta silloin, kun ensimmäinen lähde oli yrityksen johtaja, joka todennäköisesti hyötyisi taloudellisesti

politiikoista, joiden puolesta hän argumentoi. Toinen esittäjä oli tutkija, jolla ei kuvattu olevan intressiä asiaan. He eivät löytäneet tutkimuksessaan tilastollisesti merkitsevää eroa puolueettoman ja puolueellisen lähteen välillä siinä, kuinka vaikuttava viesti oli, eli missä määrin viesti vaikutti arvioijan mielipiteeseen. Puolueellinen esittäjä koettiin kuitenkin vähemmän luotettavaksi ja hänen suorituksensa heikommaksi (vaikka suoritukset olivat identtiset). (Hovland & Mandell, 1952.)

Eräässä kokeessa koehenkilöiden tehtävänä oli arvioida optimaalista hintaa käytetylle autolle. Kokeessa testattiin sitä, muuttuiko auton hinta-arvio, kun vastaajilla oli mahdollisuus muodostaa arvionsa sekä virallisen käytettyjen autojen tuotehakemiston että erilaisten asiantuntija-arvioiden perusteella. Lähteiden asiantuntemuksen tason lisäksi heidän puolueellisuutensa taso vaihteli. Joillekin asiantuntijoille oli oman intressin tai taloudellisen hyödyn mukaista antaa vinoutuneita arvioita. Lopputulosten mukaan kahden yhtä asiantuntevan lähteen välillä puolueeton arvioitiin uskottavammaksi. (Birnbau & Stegner, 1979.)

Puolueettomuus on tietyllä tapaa luotettavuuden alakategoria – ihmiset arvioivat sellaisten henkilöiden olevan luotettavia, jotka ovat reiluja, avoimia ja hyväntahtoisia heitä kohtaan. (Rieke ym., 2012; McCroskey & Teven, 1999.) Vaikka hyvä tahto on ollut perinteisesti yksi ulottuvuus lähteen uskottavuuden tutkimuksessa, mittarit tarvitsevat vielä kehitystä sen erottamiseksi muista uskottavuuden ulottuvuuksista (McCroskey & Teven, 1999, 91).

Mielenkiintoinen juonne lähteen uskottavuuden ja sen vaikutusten tutkimuksessa ovat niin kutsutut ”vastahakoiset todistukset”⁵. Ne ovat argumentteja, jotka todistavat esittäjän oletettua intressiä vastaan. Kuinka vaikuttaa se, jos henkilö väittää jotakin, mitä häneltä ei odottaisi ja minkä voi katsoa olevan tälle vahingoksi? Tällaisen vastahakoisen esittäjän argumentin pitäisi teoriassa olla vahva, kun oletetaan arvioijan välittävän esittäjän motiiveista ja oman edun tavoittelun heikentävän esittäjän uskottavuutta. (Benoit & Kennedy, 1999; Arnold & McCroskey, 1967.)

Arnold ja McCroskey (1967) tekemien kokeiden tulosten mukaan vastahakoinen todistaja onkin uskottavampi kuin omaa etua tavoitteleva. Kumpaankaan suuntaan vinoutumaton,

⁵ reluctant testimony

”neutraali” esittäjä puolestaan oli arvioitu kaikista uskottavammaksi. (Arnold & McCroskey, 1967.) Tutkimuksessa esittäjien suhde argumentteihin oli kontrolloitu, mutta esittäjien asiantuntevuuden taso sen sijaan vaihteli. Neutraali esittäjä oli taloustieteen professori, jonka arvovallan voidaan olettaa olevan tutkimukseen osallistuneiden opiskelijoiden silmissä suurempi kuin esimerkiksi työväenliikkeen johtajan. Tämän takia puolueellisuuden vaikutus jäi vielä kyseenalaiseksi.

Andersonin (1970) löydökset olivat edellä kuvatun kanssa kuitenkin yhteneväisiä. Omaa etua tavoittelevat, vinoutuneet argumentin esittäjät koettiin vähemmän uskottaviksi. (Anderson, 1970.) Myös Andersonin tutkimuksessa esittäjän asiantuntevuus vaihteli ja tulokset olivat sen osalta kyseenalaiset. Vastahakoinen todistus vaikutti kuitenkin positiivisesti arvioon esittäjän luonteesta ja objektiivisuudesta, mutta ei käsitykseen esittäjän arvovallasta. Tämän perusteella oman intressin ajaminen vahingoittaa juuri lähteen luotettavuutta, muttei asiantuntemusta. (Benoit & Kennedy, 1999.)

Koska aikaisempien tutkimusten tulokset omaa etua tavoittelevista, neutraaleista tai vastahakoisista esittäjistä eivät ole tuottaneet tarpeeksi yksiselitteisiä ja luotettavia tuloksia, Benoit ja Kennedy (1999) pyrkivät tutkimuksessaan kontrolloimaan esittäjän asiantuntemuksen. He testasivat Yhdysvaltojen kontekstissa, kuinka viestien vasteet ja esittäjien luotettavuus vaihtelivat republikaanien ja demokraattien välillä, kun viestit olivat joko toista puoluetta tai omaa puoluetta ongelmista syyttäviä. Esittäjien poliittinen kanta vaihtui muun pysyessä samana. Puolueettoman esittäjän tapauksessa sitoutumaton henkilö syytti joko demokraatteja tai republikaaneja. (Benoit & Kennedy, 1999.)

Tulosten mukaan sekä vastahakoinen että puolueeton esittäjä olivat uskottavampia kuin puolueellinen, ja heidän esittämänsä argumentit tehokkaampia kuin omaa etua tavoittelevan argumentit. Puolueellinen lähde aiheutti myös enemmän kielteisiä ja vähemmän myönteisiä ajatuksia kuin puolueeton tai vastahakoinen lähde. Lisäksi vastahakoisen ja puolueettoman esittäjän tapauksissa suhtautuminen argumenttiin oli myönteisempi. Puolueettoman ja vastahakoisen esittäjän välillä sen sijaan ei ollut merkitsevää eroa. (Benoit & Kennedy, 1999.) Tulosten valossa vaikuttaa siltä, että puolueellisuus heikentää esittäjän uskottavuutta ja vähentää argumentin saamaa hyväksyntää arvioijilta. Oman edun vastainen argumentointi ei kuitenkaan tuo argumentille lisää voimaa verrattuna puolueettoman esittäjän argumenttiin.

Yhteenvedona voidaan todeta, että esittäjän vaikutusta silloin, kun arvioidaan poliittisia argumentteja, on tutkittu vähän. Tiedetään, että arvioidessaan yhteiskunnallisia argumentteja, ihmiset käyttävät hyväkseen tietoa esittäjästä ja tämän ominaisuuksista, kuten luotettavuudesta ja suhteesta argumenttiin. Uskottavat esittäjät ovat tutkitusti vakuuttavampia ja heidän argumenttejaan pidetään parempina. (ks. esim. Pornpitakpan, 2004; Rieke ym., 2012) Sen sijaan puolueellisuuden vaikutuksesta olemassa oleva näyttö on vielä vähäistä ja monelta osin vahvistamatonta. Osassa tutkimuksia puolueellisuuden on huomattu vaikuttavan vastaajan arvioon esittäjän luotettavuudesta ja uskottavuudesta, mutta argumentin arvioon se ei ole vaikuttanut. Osassa tutkimuksia on saatu viitteitä siitä, että puolueettoman lisäksi vastahakoisia todistuksia arvioidaan paremmiksi kuin puolueellisia argumentteja. Koska tutkimusta aiheesta ei ole juurikaan tehty 2000-luvulla ja sitä on tehty ylipäättään vähän, tutkielma pyrkii täyttämään tätä aukkoa ja tarjoamaan lisää näyttöä puolueellisuuden vaikutuksesta poliittisten argumenttien kontekstissa.

3.4. Tutkimuksen hypoteesit

Seuraavana esittelen hypoteesit, jotka koskevat esittäjän puolueellisuuden vaikutusta esittäjän luotettavuuteen ja argumentin pätevyyteen. Nollahypoteesi on, että arviolla argumentin esittäjän puolueellisuudella ei ole merkitystä, kun vastaajat arvioivat esittäjän luotettavuutta tai yhteiskunnallisen argumentin pätevyyttä. Nollahypoteesi voi kumoutua kokonaan, mikäli hypoteesit yksi, kaksi, kolme ja neljä hyväksytään. Nollahypoteesi voi myös kumoutua osittain, jos vain osa hypoteeseista hyväksytään.

H0: Argumentin esittäjän puolueellisuudella ei ole vaikutusta arvioon esittäjän luotettavuudesta eikä argumentin pätevyydestä.

Aiemman empiirisen todistusaineiston mukaan puolueelliset esittäjät saavat aikaan negatiivisen kognitiivisen vasteen – ne arvioidaan vähemmän luotettavaksi kuin puolueettomat esittäjät. Hypoteesit yksi ja kaksi perustuvat siksi oletukseen, että argumentin arviointi tapahtuu osittain esittäjän kautta. Myös ELM-mallin mukaan argumenttia arvioidessa arvioidaan ensin esittäjää. Arvio esittäjästä tapahtuu prosessissa ikään kuin viestin ja siitä tehtävän johtopäätöksen välissä.

Hypoteesi yksi testaa vaikuttaako esittäjän puolueellisuus (kokeellinen käsittely) käsitykseen esittäjän luotettavuudesta. Esimerkiksi Benoit ja Kennedyn (1999) kokeen perusteella puolueellisuus vähensi käsitystä esittäjän uskottavuudesta, mutta vastahakoisuus ei lisännyt uskottavuutta verrattuna puolueettomaan. Siksi ensimmäinen luotettavuutta käsittelevä hypoteesi on:

H1: Puolueettoman ja vastahakoisen argumentin esittäjät arvioidaan luotettavammiksi kuin puolueellinen esittäjä. Puolueeton esittäjä arvioidaan yhtä luotettavaksi kuin vastahakoinen esittäjä.

Hypoteesi kaksi tarkastelee samaa kysymystä, mutta niin, että luotettavuutta selittää subjektiivinen käsitys esittäjän puolueellisuudesta (vastaajien arvio). Kahdessa ensimmäisessä hypoteesissa on siis kyse siitä, miten argumentin esittäjän ja argumentin välinen suhde vaikuttaa arvioon argumentin esittävästä henkilöstä, ei argumentista.

H2: Mitä puolueellisempana vastaaja pitää argumentin esittäjää, sitä matalampana hän pitää esittäjän luotettavuutta.

Aiempien argumenttoijan puolueellisuutta tutkineiden tutkimusten perusteella tiedetään, että lähteen puolueellisuus vaikuttaa myös käsitykseen, joka syntyy argumentin laadusta. Arvio argumentin pätevyydestä oletetaan matalammaksi puolueellisella kuin puolueettomalla ja vastahakoisella lähteellä. Puolueettoman ja vastahakoisen esittäjän argumenttien vasteiden ei oleteta eroavan toisistaan.

Hypoteesin kolme ja neljä mukaan puolueellisuuden, vaikutuksen tulisi heijastua myös arvioon itse argumentista. Aiemmat tutkimukset puolueellisista, puolueettomista ja vastahakoisista argumentin esittäjistä ovat päätyneet johdonmukaisesti siihen tulokseen, että puolueellisesta asemasta esitetyt argumentit arvioidaan heikommiksi. Arnold ja McCroskeyn (1967), Andersonin (1970) sekä Benoit ja Kennedyn (1999) tulosten mukaan puolueellisuus heikentää arvioita argumentista. Toisaalta heidän tulostensa perusteella ei ole syytä odottaa, että vastahakoisen ja puolueettoman esittäjän välille syntyisi merkitsevää eroa.

Kahdessa viimeisessä hypoteesissa on siis kyse siitä, miten argumentin esittäjän ja argumentin välinen suhde vaikuttaa arvioon argumentista. Hypoteesi kolme testaa

vaikuttaako esittäjän puolueellisuus (kokeellinen käsittely) käsitykseen argumentin pätevydestä.

H3: Puolueettoman ja vastahakoisen argumentin esittäjän esittämät argumentit arvioidaan pätevämmäksi kuin puolueellisen esittäjän argumentti. Puolueettoman esittäjän argumentti arvioidaan yhtä päteväksi kuin vastahakoisen esittäjän argumentti.

Hypoteesissa neljä tarkastellaan edelleen arviota argumentin pätevydestä, mutta tällä tarkastellaan sitä, vaikuttaako subjektiivinen arvio puolueellisuudesta (vastaajan arvio) arvioon argumentin pätevydestä. Hypoteesi neljä on siten:

H4: Kun argumentin esittäjä arvioidaan puolueellisemmaksi, argumentti arvioidaan vähemmän päteväksi.

4. Kyselytutkimuskoe

Tutkielman aineistona käytetään keväällä 2018 toteutettua verkkokyselyä. Kyselyn toteuttajana on verkko- ja mobiilitutkimuksia tekevä yritys Bilendi Oy. Aineiston ovat tilanneet Suomen Akatemian Strategisen tutkimuksen neuvoston rahoittama PALO -hanke (Osallistuminen pitkäjänteisessä päätöksenteossa) ja Suomen Akatemian rahoittama CONTRE -hanke (Consortium of Trust Reserch – Pathways to Political Trust).

Kyselyyn vastasi yhteensä 1600 henkilöä. Vastaajat vastasivat yhteen kahdeksasta lomakkeesta ja lomake valikoitui heille satunnaisesti (Taulukko 2). Tutkielmassa hyödynnän kuitenkin vain puolta aineistosta, sillä tarkastelussa oleva argumentti sisältyi vain joka toiseen lomakkeeseen ja vastaajamäärä on näin 800. Tutkielmassa tarkastelen ainoastaan argumenttia numero kolme. Kaikki kokeen argumentit on kuitenkin esitetty taulukossa 2. Taulukossa vihreällä värillä on merkitty ne solut, joiden vastauksia hyödynnän tutkielman analyyseissä.

Jokainen taulukon solu kuvaa yhtä kahdeksasta lomakkeesta, joista jokaisen vastaajamäärä on 200. Argumentteja oli neljä ja esittäjätyyppejä myös neljä. Yhdessä lomakkeessa oli aina kaksi argumenttia (1–2 tai 3–4). Ensimmäisen esittäjätyypin kohdalla argumenttien esittäjät olivat puolueellisia, toisen kohdalla puolueettomia ja kolmannen kohdalla vastahakoisia.

Neljäs esittäjätyyppi, jossa esittäjää ei ollut mainittu, on tutkimuksen kontrolliryhmä. Kukin vastaaja arvioi vain kaksi argumenttia. Argumenttien määrä oli rajoitettu kahteen, koska vastaajien toivottiin paneutuvan niihin huolella ja toisaalta haluttiin välttää saman tyyppisiä arvioita useista eri argumenteista.

Taulukko 2. Vastaajien jako lomakkeisiin 1–8. Vastaajamäärä 200/solu, yhteensä 1600.

Argumentit	Esittäjätyypit			
	Puolueellinen	Puolueeton	Vastahakoinen	Ei esittäjää
1) Irtisanomissuojaa pitää heikentää alle 20 henkeä työllistävissä yrityksissä, koska se vähentäisi niiden toimintaan liittyviä taloudellisia riskejä.	N=200	N=200	N=200	N=200
2) Tuulivoimaloita on rakennettava lisää, koska tuulivoiman käyttö on tehokas keino hillitä ilmastonmuutosta.				
3) <u>Valtiovallan pitää ryhtyä toimenpiteisiin tuloerojen vähentämiseksi, koska alhaiset tuloerot kasvattavat kaikkien hyvinvointia.</u>	N=200	N=200	N=200	N=200
4) Susien kaatolupia pitää lisätä, koska se lisäisi susilaumojen läheisyydessä asuvien suomalaisten turvallisuudentunnetta.				

Käytettävä 800 havainnon osa-aineisto on kuitenkin yhtä lailla kansallisesti edustava vastaajien sukupuolen, iän ja asuinpaikan suhteen. Taulukossa 3 on esitelty tutkielmassa käytetyn osa-aineiston vastaajien jakautuminen.

Taulukko 3. Vastaajien sukupuoli, ikä ja asuinpaikka

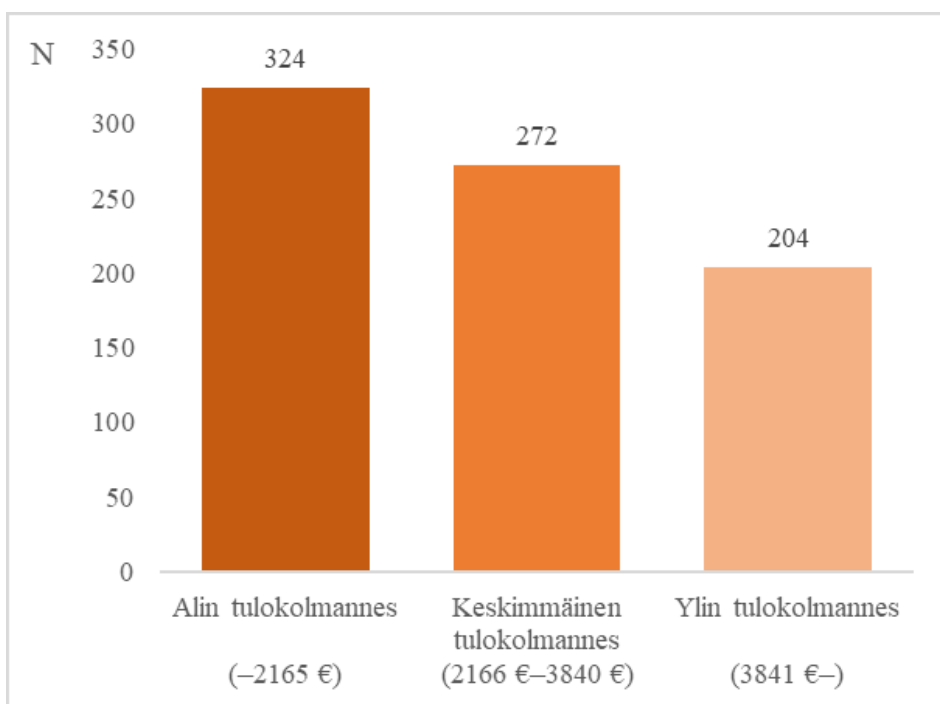
	N	Osuus vastaajista (%)
Sukupuoli: Mies	401	50,1
Ikä: 18-34	236	28,6
Ikä: 35-54	288	36
Ikä: 55-75	276	34,6
Asuinpaikka: Itä-Suomi	84	10,5
Asuinpaikka: Etelä-Suomi	338	42,3
Asuinpaikka: Länsi-Suomi	282	35,3
Asuinpaikka: Pohjois-Suomi	96	12

Vastaajat rekrytoitiin tutkimuksen toteuttaneen yrityksen käyttämän vastaajapaneelin kautta. He ovat siis jäseniä rekisterissä, josta yritys voi rekrytoida laajoja ihmisjoukkoja verkossa toteutettaviin kokeisiin ja kyselyihin, joista osallistujat saavat palkkion. Verkossa toimivia vastaajapaneeleja hyödynnetään laajasti yhteiskunnallisessa tutkimuksessa ja käyttäytymistä tutkivien kokeiden aineistona. Niiden etuja ovat volyymi ja nopeus: suuria vastaajajoukkoja on rekisterissä valmiina osallistumaan nopeasti. Siksi niiden suosio kasvaa jatkuvasti. (Arechar ym., 2018, 100.)

Paneelien henkilöt voivat kuitenkin olla rutinoituneita lomakkeisiin vastaajia ja taloudellisen kannusteen voisi olettaa vinouttavan vastaajajoukkoa niin, että vain tietynlaiset ihmiset valikoituvat osallistujiksi. Ovatko vastaajat myöskään motivoituneita vastaamaan huolellisesti ja keskittyneesti, jos heitä palkitaan suoritettujen kokeiden määrän perusteella? Siksi yhteiskuntatieteellisellä tutkimuskentällä on tehty systemaattista vertailua verkossa kerättävän kokeellisen aineiston ja fyysisissä laboratorioissa kerättävän aineiston välillä. Tulokset ovat olleet lupaavia ja verkkotutkimusten aineistoja pidetään yhtä luotettavana kuin perinteisillä menetelmillä kerättyjä. (Mt.)

Vastaajajoukon jakautumista esittävästä kuviosta 4. huomataan, että aineistossa on vastaajia sekä alimmasta, keskimmäisestä että ylimmästä tuloluokasta. Jakauma ei anna syytä huoleen siitä, että vastaajat olisivat valikoituneet aineistoon liian korostuneesti tulotason perusteella. Tuloluokka on vastaajan kotitalouden tulotasoa kuvaava muuttuja, joka on koodattu kolmeen luokkaan. Luokkien jako perustuu tilastoon vuoden 2016 kotitalouksien käytettävissä olevista tuloista. Jako perustuu talouden euromääräisiin nettotuloihin kuukaudessa. Alimpaan tulokolmannekseen kuuluvat ne vastaajat, joiden nettotulot vastaavat mahdollisimman hyvin suomalaisten kotitalouksien köyhimmän kolmanneksen tuloja, ylimpään rikkaimman kolmanneksen ja keskimmäiseen näiden väliin jäävän kolmanneksen. (Tilastokeskus, n.d.)

Kuvio 4. Ylimpään, keskimmäiseen ja alimpaan tuloluokkaan kuuluvien vastaajien määrä



Aineiston etuina ovat suuri vastaajamäärä, aineiston edustavuus ja vastaajien satunnainen jakautuminen eri koeasetelmien välillä. Seuraavissa alaluvuissa tarkastellaan tarkemmin kyselylomaketta, sen sisältöä ja muuttujia sekä kyselytutkimuskoe –menetelmää.

4.1. Kysely

Tutkielmassa analysoin esittäjän vaikutusta arvioon seuraavan argumentin pätevydestä:

”Valtiovallan pitää ryhtyä toimenpiteisiin tuloerojen vähentämiseksi, koska alhaiset tuloterot kasvattavat kaikkien hyvinvointia.”

Tarkastelen vain tätä yhtä argumenttia, sillä se on ainut, jossa argumentin esittäjän muodollinen asiantuntevuus on kontrolloitu. Argumenttia on pyydetty arvioimaan seuraavalla ohjeella:

”Esitä arviosi siitä, kuinka pätevänä ihmiset yleensä pitäisivät esitettyä väittämää. Vastaa asteikolla nollasta kymmeneen, jossa nolla tarkoittaa ”ei lainkaan pätevänä” ja kymmenen ”erittäin pätevänä”.”

Lomakkeessa sanan argumentti sijaan käytetään sanaa väittämä, jotta vältetään tuntemattomien, vierasperäisten sanojen käytöltä. Pätevyyden arviota mitataan 11-portaisella asteikolla, jossa 0 tarkoittaa, ettei vastaaja pidä argumenttia lainkaan pätevänä ja 10 sitä, että vastaaja pitää argumenttia erittäin pätevänä. Mitta-asteikon avulla mitataan empiiristä käsitystä siitä, kuinka pätevänä vastaaja pitää argumenttia sen sijaan, että se luokiteltaisiin joko päteväksi tai epäpäteväksi. Vastaajaa pyydetään ottamaan yleinen näkökulma aiheeseen, sillä on todettu, että kolmannen osapuolen toiminnan arvio on luotettavin tapa mitata argumenttien arviointia maallikoiden keskuudessa (Hahn ym., 2009, 354). Näin vastaukset eivät vinoudu vastaajan yrityksestä suhtautua asiaan erityisen kriittisesti ja muotoilu etäännyttää vastaajan omasta mielipiteestä.

Jotta päästäisiin käsiksi argumentin pätevyys arvioon, argumentti on muotoiltu suhteellisen lyhyeksi ja yksinkertaiseksi. Näin vältetään ajattelun vinoutumilta, joissa pitkää tai monimutkaista argumenttia pidetään vahvana sen pituuden tai monimutkaisen muotoilun perusteella (ks. esim. Cobb & Kuklinski, 1997). Arvion muodostaminen yksinkertaisesta argumentista vaatii myös vähemmän kognitiivista työtä. Argumentti on lisäksi positiivinen ja status quo’sta poikkeava. Argumentin perustelut ovat siis johtopäätöstä puoltavia, eikä vastustavia ja se ehdottaa muutosta nykytilaan. Puoltavien argumenttien tiedetään vaikuttavan ihmiseen eri tavalla kuin vastustavien (mt.).

Mainittujen ominaisuuksien lisäksi argumentti on pyritty muotoilemaan realistiseksi, eli sen voisi kuvitella esiintyvät todellisessa keskustelussa. Argumentin perustelut ovat lyhyet ja ne on pyritty tekemään keskimääräisen päteviksi. Keskimääräisen pätevän argumentin perustelujen todistusvoiman ei ole tarkoitus olla erittäin vahvaa ja argumentti ei ole deduktiivisessa mielessä pätevä. Muotoilun avulla pyritään saamaan argumentin arvioon enemmän hajontaa.

Vastaajien täyttämä lomake koostuu kolmesta osasta. Ensimmäisessä osassa vastaajia pyydetään arvioimaan kahden argumentin pätevyyttä. Tutkielmassani raja-analyysini koskemaan vain tuloeroja koskevaa argumenttia. Juuri tuloeroja koskeva argumentti on valittu tutkielmaan siksi, että siinä käsitellään tulonjakoa. Tulonjaossa on kyse materiaalisista arvoista ja niiden kohdalla esittäjän intressit ovat selvemmin erotettavissa.

Toisessa osassa vastaajia pyydettiin arvioimaan argumentin esittäjän luotettavuutta ja asiantuntemusta sekä omaa kiinnostusta argumentin aiheeseen ja tietämystä siitä molempien argumenttien osalta erikseen. Toisessa osassa kysyttiin myös vastaajan omaa mielipidettä argumentista. Kolmas osa koostuu yleisistä kontrollimuuttujista, joita ovat esimerkiksi sosiodemografiset muuttujat: ikä, sukupuoli, asuinpaikka ja tulotaso. On tärkeää huomata, että vastaajat arvioivat argumentin pätevyyttä aluksi, ennen muita kysymyksiä. Täten myöhemmin esitettävät kysymykset eivät voineet vaikuttaa heidän arvioonsa argumentin pätevyydestä. Vastaajat eivät voineet siirtyä taaksepäin lomakkeessa. Kysely toteutettiin sähköisenä versiona ja sen pystyi täyttämään tietokoneella tai mobiililaitteella.

4.2. Tutkielman menetelmä: kyselytutkimuskoe

Kokeelliset menetelmät, mukaan lukien kyselytutkimuskokeet, ovat yleistyneet 1990-luvun jälkeen politiikan tutkimuksessa (Morton & Williams, 2008, 340). Kokeessa tutkija ei kerää aineistoa vain havainnoimalla, vaan luomalla koeasetelmia ja puuttamalla tapahtumien kulkuun. Kokeellisen tutkimuksen keskeiset ominaisuudet ovat käsittely (*treatment*), kontrolliryhmä (*control group*) ja satunnaistaminen (*randomization*). (Herne, 2007, 28)

Käsittely on tapahtuma tai olosuhde, jota hallitsemalla ja tietoisesti muuttamalla tutkimuksen tekijä ohjailee koetta. Kokeellisessa tutkimuksessa ei ole kyse pelkästä asiantilan havainnoimisesta, vaan aktiivisesta ja ennalta harkitusta puuttumisesta tutkimuksen kohteeseen (Morton & Williams, 2008, 345). Kokeellisessa tutkimuksessa ollaan kiinnostuneita siitä, kuinka tutkijan puuttuminen vaikuttaa tutkittaviin ja heidän toimintaansa.

Käsittelyn aiheuttaman vaikutuksen tutkimiseksi on tärkeää käyttää kontrolliryhmää, jolle käsittelyä ei tehdä. Tällöin on mahdollista vertailla käsittelylle kohdistettujen ryhmien ja kontrolliryhmän välisiä eroja. Näin päästään kiinni tutkimuksen tarkoitukseen: minkä vaikutuksen käsittely saa tutkittavissa aikaan. Satunnaistaminen mahdollistaa luotettavamman syy-seuraussuhteiden tutkimisen. Silloin jokaisella vastaajalla on yhtä suuri todennäköisyys päätyä kuhunkin käsittely tai kontrolliryhmään. Kun vastaajat on jaettu satunnaisesti käsittelyihin ja kontrolliryhmään, muutokset eivät voi johtua eroista tutkittavien ryhmien ominaisuuksien välillä. (Mutz, 2011; Herne, 2007)

Tutkielmassa hyödynnetään kyselytutkimuskoe –menetelmää ⁶ Se yhdistää kyselylomakkeilla toteutettavan aineistonkeruun ja kokeellisen tutkimusasetelman. Menetelmällä pystytään jossakin määrin välttämään sekä kyselytutkimuksen että kokeellisen tutkimuksen ongelmia kuitenkin säilyttäen niiden hyvät puolet. Menetelmä soveltuu hyvin argumentin esittäjien aiheuttamien kognitiivisten vasteiden tutkimiseen. Kokeellisen asetelman etuna on erityisesti se, että sen avulla päästään tutkimaan syy-seuraussuhteita. Näin voidaan tutkia, onko argumentin esittäjä syy, joka johtaa tiettyyn arvioon argumentin pätevydestä. Tässä alaluvussa esittelen tarkemmin menetelmän, sen ominaisuuksia ja kuinka sitä on käytännössä hyödynnetty tutkielmassa.

Kokeellisessa tutkimuksessa käytetään usein kyselylomakkeita kerättyä tietoa tutkittavista, esimerkiksi heidän taustastaan ja kokeeseen vaikuttavista ominaisuuksista. Tutkielmassa kyselytutkimuskokeella (myöhemmin koe) viitataan nimenomaan sellaiseen menetelmään, jossa kerätään tietoa kyselylomakkeella, mutta lisäksi sen otos on edustava tutkittavasta populaatiosta ”tavallisen kyselytutkimuksen” tapaan. Toisin päin käännettynä

⁶population-based survey experiment tai survey experiment

kyseessä on kyselytutkimus, joka sisältää kokeellisia elementtejä. Tavoitteena on selittävän muuttujan manipuloinnilla selvittää selitettävän muuttujan vaihtelua. (Mutz, 2011)

Kyselytutkimusten vahvuutena ovat suuret aineistot, joiden ansiosta tulosten yleistettävyyden populaatioon eli ulkoinen validiteetti on hyvä. Kokeellisen tutkimuksen etuna on mahdollisuus eristää syy-seuraussuhteita manipuloidulla olosuhteilla ja näin ollen parempi sisäinen validiteetti. Teoriassa kyselytutkimuskokeiden avulla voidaan siis löytää tosielämän ilmiöiden syy-seuraussuhteita ja ne voidaan yleistää populaatioon. (Gaines ym., 2007)

Kyselytutkimuskokeissa eri ryhmillä on tarkasteltavan muuttujan suhteen erilaiset kyselylomakkeet. Tutkielmassani tämä tarkoittaa sitä, että kukin ryhmä arvioi samaa argumenttia, mutta argumentin esittäjä vaihtelee ryhmien välillä. Altistamalla vastaajat lomakkeiden käsittelyille saadaan selville käsittelyn aiheuttama vaikutus. Käsittely kohdistetaan siihen muuttujaan, jonka avulla selitettävän muuttujan vaihtelua ja kausaalisuutta pyritään selittämään. Tutkielman aineistossa käsittely kohdistuu argumentin esittäjään – se vaihtelee lomakkeiden välillä. Tulosten luotettavuutta parantaa se, että käsittelylle ja eri lomakkeille altistettujen ryhmien lisäksi osa vastaajista on sijoitettu kontrolliryhmään, jossa väitteen esittäjää ei ole mainittu. Kokeissa vastaajat on jaettu ryhmiin satunnaisesti, jolloin myös erilaiset oleelliset taustamuuttujat ovat jakautuneet tasaisesti näihin ryhmiin. Erot argumenttien arvioinnissa eivät tällöin voi syntyä eri vastaajajoukkojen erilaisista ominaisuuksista. (Mutz, 2011) Jos vastaajia ei jaeta satunnaisesti eri käsittelyihin, voi johonkin käsittelyyn päätyä muita enemmän esimerkiksi vasemmistopuolueiden kannattajia. Tällöin ei voitaisi sanoa, että erot argumentin arvioissa johtuvat nimenomaan argumentin esittäjästä, eikä puoluekannasta.

Luvun alussa kuvailtiin sitä, kuinka aineisto on peräisin neljästä erilaisesta lomakkeesta (ks. myös Liite 1). Eri käsittelyissä argumentin esittäjä vaihtuu. Argumentin esittäjä voi olla joko puolueellinen, puolueeton tai vastahakoinen. Neljäs käsittely on kontrolliryhmä, jossa argumentteja on pyydetty arvioimaan ilman varsinaista käsittelyä, eli että esittäjää olisi mainittu. Argumenttien esittäjät on esitelty taulukossa 4.

Taulukko 4. Kokeen käsittelyt eli argumentin esittäjät eri lomakkeissa

	Käsittely 1	Käsittely 2	Käsittely 3	Käsittely 4
Esittäjätyyppi	Puolueellinen esittäjä	Puolueeton esittäjä	Vastahakoinen esittäjä	Kontrolliryhmä
Esittäjä	Pienituloinen henkilö	Keskituloinen henkilö	Suurituloinen henkilö	Esittäjää ei mainittu
Havaintojen määrä (N)	200	200	200	200

Vaikka kyselytutkimuskoetta käytetään usein nimenomaan löytämään syy-seuraussuhteita, vastaus siihen, mikä on todellisuudessa syy ja mikä seuraus ei välttämättä tule esille eri käsittelyjä vertaamalla. Ilmiöt eivät myöskään välttämättä ole lineaarisessa yhteydessä toisiinsa vaan yhteydet voivat olla huomattavasti monimutkaisempia, varsinkin yhteiskuntatieteellisissä kysymyksissä. Siksi kontrolliryhmän lisääminen on tärkeää. Sillä voidaan kasvattaa todennäköisyyttä, että tutkijan tarkoittama käsittely on se, joka aiheuttaa tarkastelun kohteena olevan reaktion tai vaihtelun.

Tutkimushypoteesin mukaan vastaajat arvioivat puolueellisen lähteen esittämän argumentin vähemmän päteväksi kuin sama argumentin puolueettoman tai vastahakoisen esittäjän esittämänä. Pienituloinen henkilö on puolueellinen henkilö esittämään tuloerojen kaventamista, sillä hän hyötyy siitä taloudellisesti. Suurituloinen on puolestaan vastahakoinen esittäjä, sillä tuloerojen kaventamisen voi ajatella olevan hyvin toimeentulevan henkilön intressien vastaista. Puolueettomana esittäjänä on keskituloinen henkilö, sillä argumentti ei ole merkittävässä ristiriidassa esittäjän taloudellisen hyödyn

kanssa. Vastaajien arviota esittäjän puolueellisuudesta on mitattu myös empiirisellä mittarilla, jonka tulokset esitellään myöhemmin tutkielman analyysiluvussa.

Ihmisillä on usein vahvoja käsityksiä yhteiskunnallisista kysymyksistä ja argumenttia arvioidessa arvio muodostuu heijastamalla sen sisältöä aikaisempaan tietoon sekä mielikuviin. ELM:n mukaan tieto argumentin esittäjästä vaikuttaa arviointiin vinouttaen sitä johonkin suuntaan siitä, mikä arvio olisi ollut ilman esittäjästä käytettävissä olevaa informaatiota. Esittäjän vaikutus voi tulla esimerkiksi siitä, että se aiheuttaa epäilyksen väitteen pätevyydestä ja lisää arviointiin käytettyä elaboraatiota. Toisaalta se voi myös herättää luottamusta ja laskea itse argumentin pohdintaan käytettyä vaivaa.

Erilaisten lomakkeiden vastaajien vertailun avulla pystytään hyödyntämään kehystämistä, joka on tavallisesti enemmänkin ongelma lomaketutkimuksissa. Kehystämällä tarkoitetaan kontekstiin liittyviä tekijöitä, kuten sanavalintoja ja kysymyksenasettelua, jotka osaltaan määrittelevät vastauksia. Esimerkki kyselylomakkeen kehystävästä vaikutuksesta on se, että ihmisten mielipiteet ovat erilaisia riippuen siitä, kysytäänkö mielipidettä ilmaston lämpenemisestä vai ilmastonmuutoksesta. (Schuldt ym., 2011). Lomakkeissa käsittelyn eli argumentin esittäjän vaihtumisen tarkoitus on nimenomaan tuoda esiin eri tavalla kehystettyjen kysymysten vaikutus lopputulokseen. Näin syy-seuraussuhteiden tulkinta paranee jälleen, sillä vastaukset johtuvat todennäköisemmin tutkittavasta ilmiöstä eikä kyselylomakkeen ominaisuuksista (Gaines ym., 2007).

Kyselytutkimuskokeissa on kuitenkin myös joitakin samoja riskejä ja rajoitteita kuin perinteisissä kyselytutkimuksissa. Niitä koskevat muun muassa monet poikkileikkausdatan rajoitteet, kuten löydösten keston arviointi. Tämä tarkoittaa sitä, että esimerkiksi mielipiteen tai asenteen muutos sitä selvittävässä kokeessa voi olla hyvin lyhytaikaista. Toinen yleinen haaste on vastaajien paneutuminen vastaamiseen. Varsinkin pidemmissä lomakkeissa mielenkiinto ja keskittyminen voi herpaantua lomakkeen loppua kohden.

Hovland ja Weiss (1951) testasivat eri argumentin esittäjän vaikutusta siihen, kuinka testattavat reagoivat esitettyihin argumentteihin ja kuinka tiedon lähde vaikutti mielipiteen muuttumiseen. Kun he kysyivät mielipidettä uudelleen samoilta tutkittavilta neljän viikon kuluttua, he huomasivat, että ajan kanssa argumentin esittäjän vaikutus vastaajien mielipiteisiin katosi. Joissakin tapauksissa argumentin esittäjän vaikutus ei näkynyt heti

kokeen yhteydessä toteutetuissa mittauksissa, mutta tutkittavien mielipide oli muuttunut lähemmäs argumentin esittäjän näkökantaa, kun tutkimuksesta oli kulunut jonkin aikaa. (Hovland & Weiss, 1951)

Evidenssiä tämänkaltaisista lyhytikäisistä tuloksista on saatu useista muistakin tutkimuksista (Gaines ym., 2007). Mielipiteen muutokseen vaikuttaa aika, joten sitä ei voi yhtä luotettavasti tutkia poikkileikkausaineistolla. Tästä syystä tutkimus keskittyy kognitiivisiin vasteisiin eli tutkittavien arvioihin viestin laadusta ja esittäjän ominaisuuksista, jotka ovat välittömästi saatavia reaktioita lomakkeen argumentteihin. Niistä saadaan siis luotettavampaa tietoa kuin argumenttien vakuuttavuudesta ja mielipiteen muutoksesta.

Käsittelyn onnistuminen on kriittinen osa kyselytutkimuskokeen onnistumista. Jos tarkoitettu käsittely ei onnistu, aineistosta ei ole hyötyä tutkimuskysymykseen vastaamisessa. Tarpeeksi voimakkaan käsittelyn tekeminen tuo tutkijan dilemman eteen: käsittelyn tulee olla tarpeeksi voimakas aiheuttaakseen halutun kehystyksen, mutta mitä voimakkaampi käsittely, sen todennäköisemmin vastaaja huomaa sen. Liioiteltu ja ilmiselvä käsittely tekee tutkittavan asian kokeeseen osallistujalle selväksi ja tämä voi alkaa ohjata vastauslogiikkaa. Manipulaatiotarkastuksien tehtävä on tarkistaa, että käsittely on tarpeeksi vahva tullakseen huomatuksi. Kuitenkin tulkittaessa ja tuloksia täytyy huomioida se mahdollisuus, että liioiteltu käsittely on voinut vääristää vastauksia ja tutkimus ei enää mittaa todellista ilmiötä. (Gaines ym., 2007, 6–7.)

Käsittelyn onnistuminen tulee aina tarkastaa. Käytännössä se tarkoittaa käsittelyn jälkeen tai lopuksi esitettyä kysymystä⁷, joka näyttää sen, onko vastaaja huomannut asian, jonka vaikutusta tutkitaan vai ei. Jo lomakkeen suunnitteluvaiheessa täytyy löytää tasapaino kahden ääripään välillä: onnistuessaan käsittely ei saa herättää epätodellisen suurta huomiota ja toisaalta se on niin olennainen, että sen ei tulisi hautautua epäolennaisuuksien sekaan. (Mutz, 2011, 65.) Manipulaatiotarkastuksen ei siis ole edes tarkoituksenmukaista osoittaa kaikkien vastaajien huomanneen käsittelyä, mutta toisaalta luku ei saa olla liian alhainen.

⁷ manipulaatiotarkastus, manipulation check

Käsittelyn onnistuminen on lomakkeella tarkastettu kysymyksen ”*Kuka esitti väittämän ”valtiovallan pitää ryhtyä toimenpiteisiin tuloerojen vähentämiseksi, koska alhaiset tuloterot kasvattavat kaikkien hyvinvointia.”?*” avulla. Kysymys on esitetty argumenttien arvioiden jälkeen monivalintakysymyksenä, jossa on neljä eri vaihtoehtoa. Taulukossa 4. on esitelty osuus niistä vastaajista, jotka ovat vastanneet kysymykseen oikein eli ovat lomakkeen toisessa osassa muistaneet sen, kuka esitti argumentin lomakkeen ensimmäisessä osassa. Taulukosta huomataan, että suurin osa vastaajista on ollut tarkkaavainen ja käsittely on toiminut. Tulee kuitenkin ottaa huomioon, että esittäjällä on voinut olla vaikutus arvioon siitäkin huolimatta, että manipulaation tarkastuskysymykseen ei ole vastattu oikein.

Taulukko 5. Osuus vastaajista, jotka muistivat tai eivät muistaneet argumentin esittäjää

Manipulaatiotarkastus oikein	63,1% (505)
Manipulaatiotarkastus väärin	36,9% (295)
Yhteensä	100,0% (800)

5. Kyselytutkimuskokeen analyysi

Luvussa syvennyn aineistoon ensin kuvailevien menetelmien, kuten pylväsdiagrammien, avulla. Tarkastelun kohteena ovat argumentin pätevyys sekä arvion kannalta merkittävimmät selittävät muuttujat, kuten vastaajan mielipide argumentista sekä arvio argumentin esittäjän ominaisuuksista. Kuvailevien tunnuslukujen yhteydessä tutkin käsittelyiden välisiä eroja myös varianssianalyysin avulla. Kokeellisen asetelman vuoksi kuvailevat analyysit ovat keskeisiä tuloksia, sillä ne tuovat näkyväksi esimerkiksi eri esittäjistä tehtyjä arvioita ja niiden eroja ennen regressioihin ja tilastollisten vaikutusten

tarkasteluun siirtymistä. Lopuksi käyn läpi OLS-regressiot, jotka testaavat tutkielman hypoteesit ja pyrkivät antamaan vastauksen tutkimuskysymykseen: ”Vaikuttaako argumentin esittäjän puolueellisuus tai puolueettomuus arvioon poliittisen argumentin pätevyydestä.”.

Kokeellisen asetelman takia muuttujien kontrollointi ja regressiomallit ovat teoriassa tarpeettomia. Yhteiskunnallisessa tutkimuksessa regressio on kuitenkin käytetty menetelmä, sillä kontrollointi tai satunnaistaminen on harvoin täydellistä. Regressiomalliin tulisi lisätä muuttujia kuitenkin vain siinä tapauksessa, että ne ovat teorian pohjalta perusteltuja. (Mutz, 2011, 112, 124–125.)

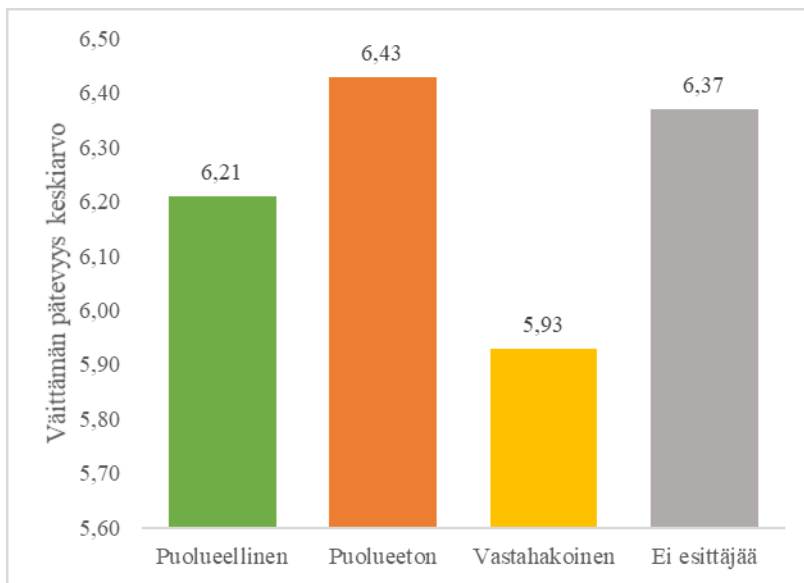
5.1. Kuvailevat tarkastelut

Analyysin kohteena on tuloeroja koskeva argumentti: ”Valtiovallan pitää ryhtyä toimenpiteisiin tuloerojen vähentämiseksi, koska alhaiset tuloterot kasvattavat kaikkien hyvinvointia.”. Ensin tarkastellaan sitä, kuinka päteväksi argumenttia on arvioitu ja sen jälkeen vastaajien mielipidettä argumentista sekä esittäjästä tehtyjä arvioita.

Lomakkeen ensimmäisessä kysymyksessä vastaajat arvioivat argumentin pätevyyttä. Argumentti on arvioitu keskimääräisen päteväksi: koko ryhmän keskiarvo on 6,23. Keskiarvo ei ole kaukana 11-portaisen asteikon keskikohdasta. Asteikossa arvo nolla tarkoittaa, että vastaaja ei pitänyt väitettä lainkaan pätevänä ja kymmenen sitä, että vastaaja on pitänyt argumenttia erittäin pätevänä. Argumentin muotoilulla pyrittiin siihen, että se olisi keskimääräisen pätevä. Argumentin muotoilu kokeessa on siis onnistunut.

Kuviossa 5. on esitetty argumenttien pätevyyden arviot käsittelyryhmittäin. Pätevimpänä argumenttia on pidetty puolueettoman esittäjän käsittelyryhmässä sekä kontrolliryhmässä. Kun esittäjä on ollut vastahakoinen, eli suurituloinen, argumenttia on pidetty vähiten pätevänä. Vaikka kuvion y-akselin asteikosta johtuen erot näyttävät suurilta, arviot pätevyydestä eroavat toisistaan kuitenkin suhteellisen vähän. Alimman keskiarvon 5,93 ja ylimmän keskiarvon 6,43 välillä on eroa vain 0,5 yksikköä.

Kuvio 5. Argumentin pätevyyden arvioiden keskiarvot käsittelyryhmittäin (N=800)



Varianssianalyysin perusteella arviot argumenttien pätevyydestä eivät eroa tilastollisesti merkitsevästi eri käsittelyiden välillä. Varianssianalyysin tulos tulee tilastollisesti merkitseväksi silloin, kun arvojen vaihtelu ryhmien välillä on suurta verrattuna vaihteluun ryhmien sisällä. Analyysi ei kuitenkaan anna vielä vastausta siihen, onko eri esittäjillä ollut vaikutus arvioon argumentin pätevyydestä.

Tutkielmassa tarkastellaan esittäjän vaikutusta arvioon argumentin pätevyydestä. Jos erot pätevyyden arvioissa eivät kuitenkaan ole tilastollisesti merkitseviä, onko käsittely onnistunut? Vertailussa on mukana myös kontrolliryhmä, jolle käsittelyä ei tehty ja käsittelyn lisääminen ei tämän analyysin valossa aiheuta muutosta vastauksissa. Pelkän varianssianalyysin perusteella ei voi siis tehdä päätelmiä siitä, että esittäjä muuttaisi arviota argumentin pätevyydestä verrattuna tilanteeseen, jossa argumentin esittäjästä ei ole tietoa. Käsittelyllä voi kuitenkin olla vaikutusta tästä huolimatta. Esittäjän vaikutusta analysoidaan lineaarisen regression avulla seuraavassa luvussa.

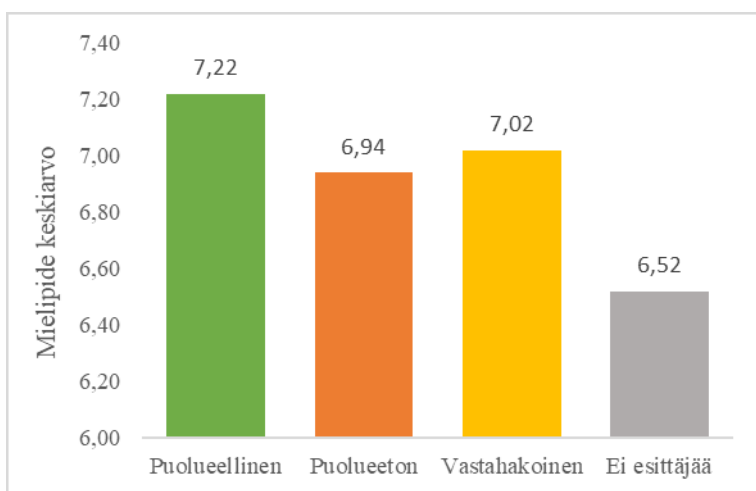
Huolimatta vastausohjeesta, jossa vastaajia pyydettiin arvioimaan väittämien pätevyyttä yleisestä näkökulmasta, vastaajien mielipide itse argumentista vaikuttaa mitä todennäköisimmin arvioon argumentin pätevyydestä. Kaikkien vastaajien mielipiteiden

keskiarvo on 6,93. Nolla tarkoittaa sitä, että vastaaja on esitetystä argumentista täysin eri mieltä ja kymmenen, että hän on siitä täysin samaa mieltä. Vastaajat ovat olleet siis keskimäärin enemmän samaa kuin eri mieltä argumentista.

Kuvio 6 esittää mielipiteiden keskiarvot käsittelyryhmittäin. Eri käsittelyjen vastaajien keskiarvojen erot ovat mielenkiintoisia myös siksi, että kysymys on esitetty kyselyn toisessa osassa, argumenttien arvioinnin jälkeen. Näin on teoriassa mahdollista, että esittäjä on jo vaikuttanut mielipiteisiin. Kuviosta huomataan, että puolueellisen esittäjän ryhmässä keskiarvo on korkein ja kontrolliryhmässä matalin.

Vaikka ryhmien välillä vaikuttaa kuvion perusteella olevan eroa, varianssianalyysi kuitenkin osoittaa, että tilastollisesti ryhmien keskiarvot eivät eroa toisistaan, kun päätelmiä tehdään 95% luottamustasolla.

Kuvio 6. Vastaajien mielipiteiden keskiarvo käsittelyryhmittäin (N=800).

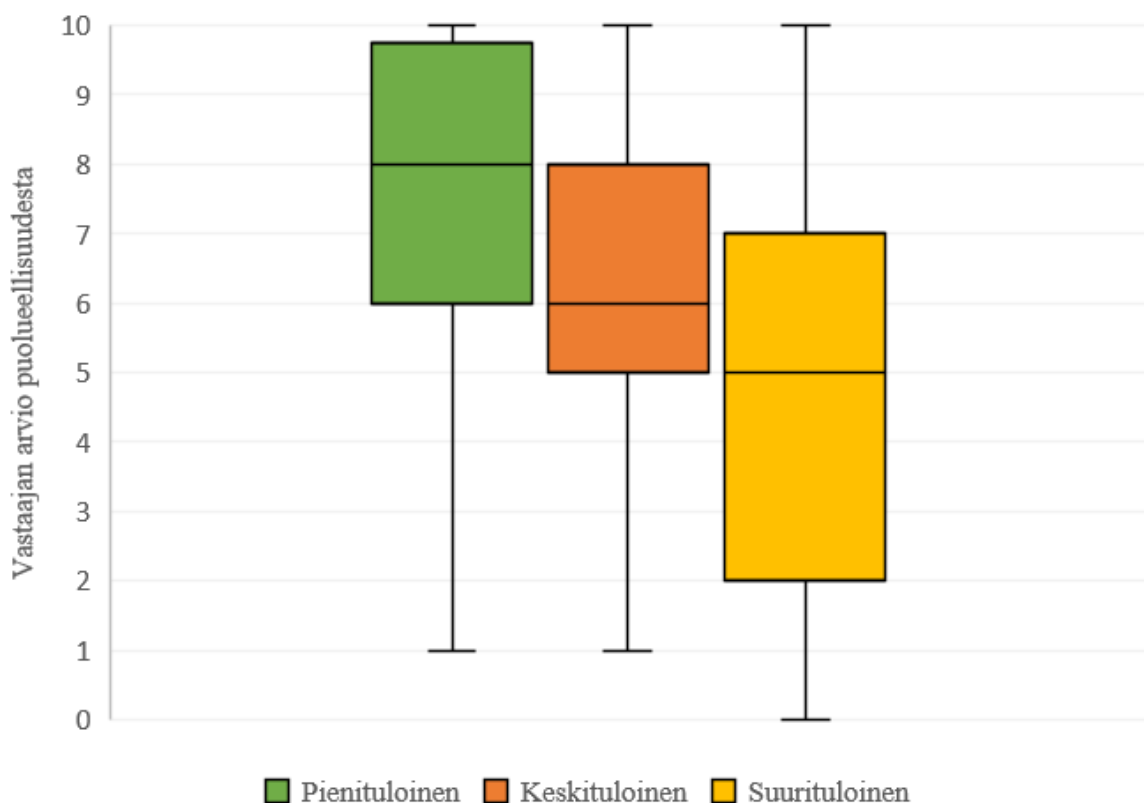


Seuraavana tarkastellaan vastaajien arvioita argumentin esittäjästä. Ovatko vastaajat huomanneet ja ymmärtäneet esittäjien ja argumentin välisen suhteen? Eli onko puolueellisuus, puolueettomuus tai vastahakoisuus suhteessa argumenttiin tulkittu niin kuin käsittelyn tehnyt tutkija on ne ajatellut? Koska tästä eteenpäin tarkastellaan vastaajien esittäjiin liittämiä näkemyksiä, kontrolliryhmä ei ole enää analyyseissä mukana. Kontrolliryhmän lomakkeessa ei ollut mainintaa argumentin esittäjästä, joten esittäjän ominaisuuksista ei ole voitu myöskään arvioida.

Kuviossa 7. on esitetty laatikko-jana -kuvion muodossa tunnuslukuja siitä, kuinka puolueellisina eri esittäjiä on pidetty eri käsittelyryhmissä. Puolueellisuutta tarkastellaan pylväsdiagrammin sijaan laatikko-jana -kuviolla, sillä kyseessä on tutkimuksen kannalta oleellisin selittävä muuttuja, johon kokeellinen asetelma pohjaa ja kuvion avulla saadaan enemmän tietoa jakaumista ryhmittäin. Poikkiviiva kuvaa mediaania, janojen päissä ovat minimi ja maksimi ja laatikko rajaa ylä- ja alakvartiilit.

Vastaajan puolueellisuutta on kysytty kysymyksellä: ”Mikä on arviosi tuloerojen vähentämistä koskevan väittämän ja sen esittäjän välisestä yhteydestä; onko väittämä esittäjän edun mukainen vai vastainen?”. Kysymyksen asteikko on nollasta kymmeneen. Nolla tarkoittaa, että argumentti on esittäjän edun vastainen ja kymmen, että argumentti on esittäjän edun mukainen.

Kuvio 7. Arvio esittäjän puolueellisuudesta käsittelyryhmittäin (N=600)



Vastaajat pitivät pienituloista henkilöä puolueellisimpana. Vastausten mediaani on kahdeksan ja puolet vastauksista on sijoittunut välille 6–9,75. Suurituloista, eli vastahakoista esittäjää on arvioitu vähiten puolueelliseksi. Vastausten mediaani on viisi ja puolet vastaajista ovat arvioineet puolueellisuuden välille 2–7. Vastaajat ovat arvioineet, että argumentti on hieman enemmän esittäjän edun vastainen kuin mukainen. Vastaukset ovat kuitenkin huomattavasti enemmän jakautuneet, eli vastaajille vastahakoisen esittäjän suhde argumenttiin ei ole ollut niin selvästi erotettavissa kuin esimerkiksi puolueellisen esittäjän kohdalla. Keskituloinen, joka edustaa puolueetonta esittäjää, sijoittuu näiden väliin. Mediaani on kuusi ja puolet vastauksista sijoittuu välille 5–8. Ryhmien keskiarvot asettuvat myös samaan järjestykseen: pienituloinen 7,50, keskituloinen 6,17 ja suurituloinen 4,58.

Puolueellisuutta on arvioitu empiirisellä 11-portaisella mittarilla. Tämä on huomioitava siksi, että useimmissa yhteiskunnallisissa kysymyksissä ei ole asioiden monimutkaisuuden takia selkeästi pääteltävissä se, onko jokin täysin esittäjän edun mukaista tai vastaista. Tasaisesta tulonjaosta voi ajatella olevan hyötyä kaikille, vaikkakin joillekin enemmän kuin toisille. Siksi esimerkiksi puolueettoman esittäjän ei voida olettaa olevan tiukasti asteikon keskellä tai vastahakoisen asteikon alimmassa päässä. Merkittäviä eivät ole niinkään esittäjien puolueellisuudesta tehtyjen arvioiden keskiarvot tai muiden tunnuslukujen absoluuttiset arvot. Käsittelyn onnistumisesta kertoo ennemminkin ryhmien järjestys, eli kenen esittäjistä on arvioitu argumentoivan eniten oman etunsa puolesta ja kenen eniten etuaan vastaan.

Varianssianalyysi myös vahvistaa, että erot ryhmien välillä ovat tilastollisesti merkitsevät [$F(2, 597) = 67.94, p < 0,001$]. Koska varianssianalyysi ei kuitenkaan vastaa kysymykseen siitä, minkä ryhmien erot ovat tilastollisesti merkitseviä, on tarpeen tehdä parittaista ryhmävertailua⁸. Bonferroni-parivertailu vahvistaa sen, että tilastollisesti merkitsevä ero löytyy kaikkien ryhmien väliltä. Parivertailussa ryhmien välisiä eroja on tarkasteltu parittaisilla t-testeillä, jotta saadaan tietää, ovatko ryhmien keskiarvojen erot tilastollisesti merkitseviä. Bonferroni-korjaus on tilastollinen työkalu, jonka avulla parivertailuja voidaan tehdä kasvattamatta riskitasoa, jolla päättelyä tehdään. (Field, 2005, 339–341.) Tämän

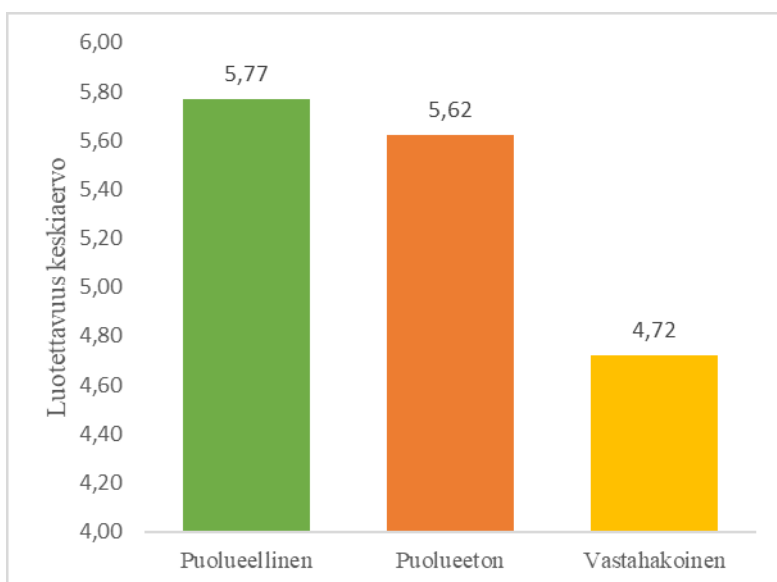
⁸ Post hoc -testaus

perusteella voidaan sanoa, että vastaajien arviot esittäjien puolueellisuudesta vastaavat melko hyvin kokeellista käsittelyä, eli tutkimuksen tekijöiden ajatusta siitä, kuka esittäjistä on puolueellinen, puolueeton ja vastahakoinen.

Aiemman tutkimuksen perusteella tiedetään, että esittäjän vaikutus arvioon argumentin pätevydestä riippuu esittäjän uskottavuudesta. Puolueellisuuden lisäksi uskottavuuden osa-alueita ovat luotettavuus ja asiantuntemus. Seuraavaksi tarkastellaan vastaajien arvioita esittäjien luotettavuudesta.

Kuviosta 8. huomataan, että kaikki esittäjät on arvioitu joko keskimääräisen luotettaviksi tai jonkin verran epäluotettaviksi. Keskiarvot vaihtelevat välillä 4.72 ja 5.77. Luotettavuutta on mitattu kysymyksellä: ”Miten luotettavana pidät tuloerojen vähentämistä koskevan väittämän esittäjää?”. Muuttuja saa arvoja nolasta kymmeneen, jossa nolla tarkoittaa ”en lainkaan luotettavana” ja kymmenen ”erittäin luotettavana”.

Kuvio 8. Arvio esittäjän luotettavuudesta käsittelyryhmittäin, keskiarvot. (N=600)



Esittäjistä suurituloista, eli vastahakoista esittäjätyyppejä, on pidetty vähiten luotettavana. Puolueellista ja puolueetonta esittäjää on sen sijaan pidetty lähes yhtä luotettavana. Varianssianalyysi varmistaa ryhmien välillä olevat erot tilastollisesti merkitseviksi [$F(2, 597) = 11.54, p < 0.001$]. Bonferroni –vertailun mukaan juuri vastahakoisen esittäjän ryhmän

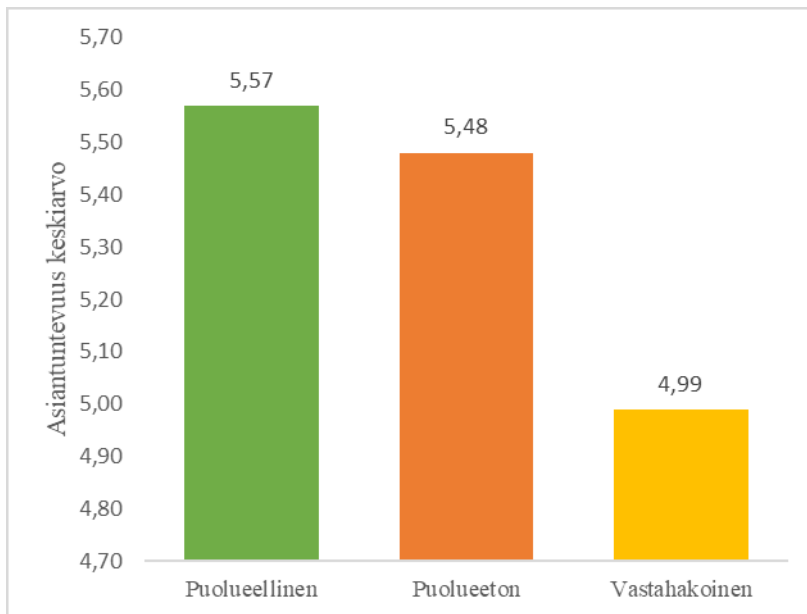
keskiarvo eroaa puolueellisen ja puolueettoman esittäjän ryhmistä. Suurituloista pidetään siis vähemmän luotettavana kuin pienituloista tai keskituloista argumentin esittäjää. Kahden viimeisen välillä ei ole tilastollisesti merkitsevää eroa.

Miksi suurituloista esittäjää on pidetty keskituloista tai pienituloista vähemmän luotettavana? Aiemmin huomasimme, että vastahakoisen esittäjän argumenttia oli pidetty puolueellisena. Teorian perusteella puolueellisen ja omaa etua tavoittelevan henkilön voisi odottaa olevan vähiten luotettava. Esittäjän asema ei siis selitä sitä, miksi suurituloinen on arvioitu tilanteessa merkittävästi vähemmän luotettavaksi argumentin esittäjäksi ja kysymys jää tässä kohtaa vielä avoimeksi. Myös esittäjän luotettavuuteen vaikuttavia tekijöitä on analysoitu pidemmälle lineaarisella regressiolla seuraavassa analyysiluvussa.

Luotettavuuden lisäksi tarkastellaan esittäjän asiantuntemusta. Kaikki esittäjät on kuvattu vastaajille termillä ”henkilö”, eikä ”henkilön” ammatillista tai muuta asemaa ole mainittu. Vain henkilöiden tulotaso erottaa heidät toisistaan. Kukaan ei erotu asiantuntija-asemansa puolesta joukosta. Mukana ei ole esimerkiksi tutkijoita tai muita oppineita.

Kuviosta 9. huomataan kuitenkin, että vastahakoista esittäjää eli suurituloista pidetään myös vähiten asiantuntevana. Asiantuntemusta on pyydetty arvioimaan lomakkeella kysymyksellä: ”Miten asiantuntevana pidät väittämän esittäjää tuloerojen vähentämiseen liittyvissä kysymyksissä?”. Asteikko on edelleen 11-portainen, nolla tarkoittaa, että vastaaja ei pidä henkilöä lainkaan asiantuntevana ja kymmenen, että pitää tätä erittäin asiantuntevana. Arvot keskittyvät asteikon keskelle, ne vaihtelevat välillä 4,99 ja 5,57. Kaikkia esittäjiä on arvioitu karkeasti keskimääräisen asiantunteviksi.

Kuvio 9. Arvio argumentin esittäjän asiantuntemuksesta käsittelyryhmittäin, keskiarvot. (N=600)



Varianssianalyysi osoittaa, että keskiarvot eroavat tilastollisesti merkitsevästi [$F(2, 597) = 3.80, p = 0.023$]. Bonferroni –vertailun perusteella merkitsevä ero on puolueellisen ja vastahakoisen esittäjän välillä. Pienituloisen on arvioitu merkitsevästi asiantuntevammaksi, kuin suurituloisen. Arviot keskituloisen henkilön asiantuntemuksesta eivät eroa tilastollisesti merkitsevästi muista.

Asiantuntemus voi olla muutakin kuin koulutustason tai ammattiaseman mukanaan tuomaa virallista asiantuntemusta. Mahdollisesti vastaajat pitävät pienituloista asiantuntevimpina tuloerokysymyksissä, sillä heillä on todennäköisemmin kokemusta tuloerojen hyvinvointia heikentävistä vaikutuksista. Heitä voidaan pitää ”kokemusasiantuntijoina”. Tarkempia syitä asiantuntemuksen eroille ei kuitenkaan ole tutkittu eikä syitä näin voida käytettävissä olevasta aineistosta löytää.

Vaikka esittäjien ammatin tai muun aseman mainitsematta jättämisellä oli tavoitteena saada kontrolloitua asiantuntemus-ulottuvuus, ei siinä tilastollisen tarkastelun perusteella täysin onnistuttu. Kuten aiemmin todettu, yhteiskunnalliset kysymykset ovat monimutkaisia ja täydellinen kontrollointi on jopa mahdotonta. Lisäksi esimerkiksi luotettavuus,

asiantuntevuus ja puolueellisuus ovat jossakin määrin limittäisiä ominaisuuksia, joten niiden täydellinen erottaminen toisistaan voi olla mahdotonta.

Luvussa läpikäytyjen muuttujien perusteella voidaan arvioida, että kokeellinen asetelma on onnistunut. Keskiarvojen perusteella argumenttia pidettiin keskimääräisen pätevänä. Jos argumenttia pidettäisiin selkeästi äärimmäisen pätevänä tai ei lainkaan pätevänä, esittäjällä tuskin olisi suurtakaan vaikutusta suuntaan tai toiseen. Käsittelyt ovat siinä mielessä toimineet, että esittäjien puolueellisuus on arvioitu tilastollisesti merkitsevästi erisuuriksi ja järjestys on se, että puolueelliseksi tarkoitettu esittäjä on arvioiden perusteella puolueellisin, vastahakoinen vastahakoisin ja puolueeton näiden välissä. Esittäjien asiantuntemusta on myös onnistuttu jossakin määrin kontrolloimaan: kaikkien esittäjien asiantuntemus on keskimääräisellä tasolla, vaikka puolueellisen ja vastahakoisen välinen ero asiantuntevuudessa onkin tilastollisesti merkitsevä.

Varianssianalyysien perusteella arviot argumentin pätevydestä eivät eroa tilastollisesti merkitsevästi, kun esittäjä vaihtuu. Analyysissä ei kuitenkaan oteta huomioon mitään muita arvioon mahdollisesti vaikuttavia tekijöitä tai riippuvuussuhteita, joiden tarkasteluun tarvitaan monimuuttuja-analyysiä. Käytän regressioanalyysiä selvittääkseni tarkemmin, miksi suurituloista esittäjää on pidetty vähemmän luotettavana kuin pieni- tai keskituloista.

5.2. Lineaarinen regressioanalyysi

Lineaarinen regressioanalyysi ⁹ on yhteiskuntatieteellisen tutkimuksen tärkeimpiä menetelmiä. Regressioanalyysissä selitettävän muuttujan vaihtelua voidaan selittää yhtä aikaa useamman selittävän muuttujan avulla ja tämä malli on esitettävissä yhtälömuodossa. Analyysi mallintaa lineaarisia eri suoraviivaisia yhteyksiä selitettävän ja selittävän muuttujan välillä niin, että samalla muiden mallissa olevien muuttujien vaikutus kontrolloidaan. Selittävien muuttujien vaikutusta selitettävään voidaan pitää yksisuuntaisena ja näin ollen kausaalisenä, kun tieto kausaliteetin esiintymisestä on

⁹ OLS-regressio

olemassa. (Jokivuori & Hietala, 2014; Field, 2005, 157.) Siksi tutkimuksen hypoteeseihin pyritään vastaamaan lineaarisilla regressioanalyysillä.

Tarkastelen aluksi kokeellisen käsittelyn vaikutusta arvioon argumentin esittäjän luotettavuudesta, sekä puolueellisuudesta annettujen subjektiivisten arvioiden vaikutusta luotettavuuteen. Tämän jälkeen analysoin käsittelyjen vaikutusta arvioon argumentin pätevyydestä sekä puolueellisuudesta annetun arvion vaikutusta argumentin pätevyYTEEN. Analyysit ja niiden muuttujat on esitelty myös taulukossa 6. Luotettavuus on selitettävänä muuttujana analyysissä 1 ja 2. Argumentin pätevyys on selitettävänä muuttujana analyysissä 3 ja 4.

Taulukko 6. Kuvaus analyyseistä 1–4. Selitettävä muuttuja ja selittävä(t) muuttuja(t)

	Selitettävä muuttuja	Selittävä(t) muuttuja(t)
<p>Analyysi 1 <i>Taulukko 7</i></p>	<p>Argumentin esittäjän luotettavuus (=ei lainkaan luotettava, 10=erittäin luotettava)</p>	<p>1) Puolueeton esittäjä (keskituloinen), 2) Vastahakoinen esittäjä (suurituloinen)</p> <p>Referenssikategoria: Puolueellinen esittäjä (pienituloinen)</p>
<p>Analyysi 2 <i>Taulukko 8</i></p>	<p>Argumentin esittäjän luotettavuus (=ei lainkaan luotettava, 10=erittäin luotettava)</p>	<p>1) Subjektiivinen arvio puolueellisuudesta (0=argumentti esittäjän edun vastainen, 10=argumentti esittäjän edun mukainen)</p> <p>2) Puolueellisuuden arvion neliö (Subjektiivinen arvio puolueellisuudesta)²</p>
<p>Analyysi 3 <i>Taulukko 9</i></p>	<p>Argumentin pätevyys (0=ei lainkaan pätevä, 10=erittäin pätevä)</p>	<p>1) Puolueeton esittäjä (keskituloinen), 2) Vastahakoinen esittäjä (suurituloinen)</p> <p>Referenssikategoria: Puolueellinen esittäjä (pienituloinen)</p>
<p>Analyysi 4 <i>Taulukko 10</i></p>	<p>Argumentin pätevyys (0=ei lainkaan pätevä, 10=erittäin pätevä)</p>	<p>1) Subjektiivinen arvio puolueellisuudesta (0= argumentti esittäjän edun vastainen, 10=argumentti esittäjän edun mukainen)</p> <p>2) Puolueellisuuden arvion neliö (Subjektiivinen arvio puolueellisuudesta)²</p>

Sekä päätelmät esittäjän luotettavuudesta että argumentista itsestään tehtävät arviot ovat molemmat tutkimuksen kohteena olevia kognitiivisia vasteita. Puolueellisuus voi vaikuttaa suoraan arvioon argumentista, mutta vaikutus voi esiintyä myös esittäjän luotettavuuden kautta. Siksi ensin tarkastellaan luotettavuuteen vaikuttavia tekijöitä ja siirrytään sen jälkeen argumentin pätevyyden arviointiin.

Seuraavissa luvuissa esittäjän luotettavuutta ja argumentin pätevyyttä tarkastellaan kutakin kahden eri analyysin avulla. Kahden eri analyysin avulla on pyritty lisäämään tulosten validiteettia. Kokeellisen tutkimuksen näkökulmasta keskeistä on juuri käsittelyjen aiheuttamien vaikutusten tutkiminen. Siksi sekä luotettavuutta että pätevyyttä selittävässä analyyseissä selittäjänä ovat tutkimuksen eri käsittelyt eli se, onko esittäjä puolueellinen, puolueeton vai vastahakoinen. Käsittelyjen vaikutus on todennäköisesti vähemmän vinoutunut mittari, sillä vastaajat eivät ole olleet siitä tietoisia.

Sillä, että selittäväksi muuttujaksi on valittu vastaajien subjektiivinen arvio argumentin esittäjän puolueellisuudesta, on pyritty testaamaan, onko argumentin esittäjän puolueellisuus juuri se ominaisuus, joka vaikuttaa vastaajien arvioihin argumentin pätevyydestä. Kiinnostuksen kohteena on puolueellisuuden vaikutus, mutta vastaajat ovat periaatteessa voineet tulkita esittäjän ja argumentin suhteen erilaiseksi. Kuvailevan analyysin perusteella tästä ei tarvitse olla suuressa määrin huolissaan. Samassa regressiomallissa on sekä vastaajan arvio puolueellisuudesta, että tämän arvion neliö. Toiseen potenssiin korotetun muuttujan avulla pyritään selvittämään regressiosuoran kulussa mahdollisesti esiintyviä muutoksia puolueellisuuden saadessa suuria arvoja. Muuttuja ja sen ominaisuudet on selitetty tarkemmin seuraavissa luvuissa.

Vastaajan antama subjektiivinen arvio esittäjän puolueellisuudesta on kuitenkin siinä mielessä heikompi mittari, että kokeellisen aselman mahdollistamaa tutkijan kontrollia ei enää ole. Analyysit, joissa subjektiivinen arvio puolueellisuudesta on selittäväenä muuttujana, täydentävät varsinaisia analyysejä, joissa käsittelyryhmät ovat selittävinä muuttujina.

5.2.1. Argumentin esittäjän luotettavuus

Ensimmäisenä tarkastellaan kokeellisen asetelman vaikutusta vastaajien arvioon esittäjän luotettavuudesta ja selittäjinä ovat kokeelliset käsittelyt, eli puolueellinen, puolueeton ja vastahakoinen esittäjä. Käsittelyjen vaikutusta arvioon esittäjän luotettavuutta koskeva ensimmäinen hypoteesi on:

H1: Puolueettoman ja vastahakoisen argumentin esittäjät arvioidaan luotettavammiksi kuin puolueellinen esittäjä. Puolueeton esittäjä arvioidaan yhtä luotettavaksi kuin vastahakoinen esittäjä.

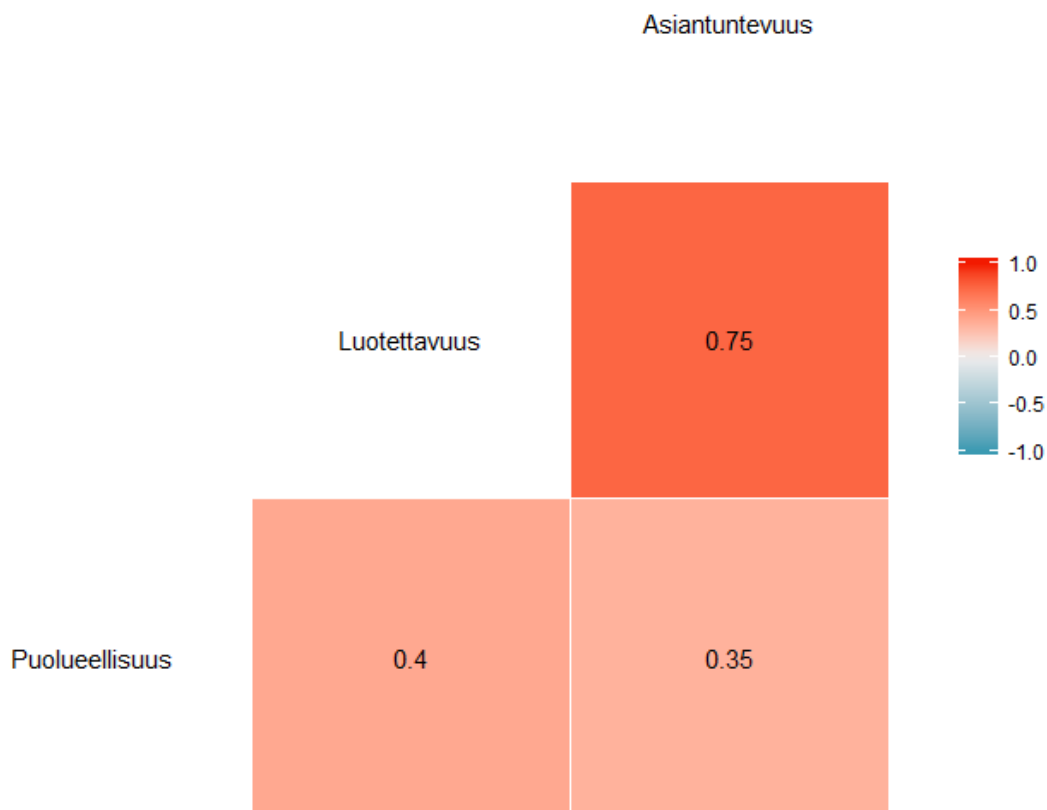
Käsittelyryhmät on dummy-koodattu kolmiluokkainen muuttuja: puolueellinen, puolueeton ja vastahakoinen. Regressiotaulukoissa on esillä puolueettoman ja vastahakoisen esittäjän vaikutus ja puolueellinen on referenssikategoriana. Analyyseissä on kontrolloitu lisäksi seuraavia arvioon vaikuttavia tekijöitä: arvio argumentin pätevyydestä, arvio esittäjän asiantuntevuudesta, vastaajan oma mielipide argumentista sekä aiheen läheisyys - summamuuttuja¹⁰. Aiheen läheisyys on summamuuttuja kahdesta muuttujasta: kuinka kiinnostunut ja kuinka perillä vastaaja kokee olevansa tuloeroihin liittyvistä kysymyksistä. Muuttuja saa arvoja väliltä 0–10. Argumentin aiheen läheisyys henkilölle vaikuttaa motivaatioon tarkastella siihen liittyviä seikkoja ja näin todennäköisyyteen käyttää elaborointiin keskeistä reittiä (O’Keefe, 2013, 138). Todennäköisesti henkilö, joka on kiinnostunut tuloeroista ja perehtynyt niihin, tarkastelee johtopäätöstä ja sen perusteluja tarkemmin.

Puolueellisuus ja asiantuntevuus ovat luotettavuuden lisäksi esittäjän uskottavuuteen vaikuttavia ominaisuuksia (ks. esim. Pornpitakpan, 2004, 244–247; Rieke ym., 2012). Kuviosta 10 näkyy näiden muuttujien ja erityisesti asiantuntevuuden ja luotettavuuden välinen voimakas riippuvuus. Korrelaatiokerroin on 0,75 ja suurin osa muuttujien vaihtelusta on yhtenäistä. Siksi puolueellisuuden osuutta voi olla vaikea nähdä ilman, että muut uskottavuuteen vaikuttavat tekijät kontrolloidaan. Muuttujien välinen korrelaatio voisi enteillä multikollineaarisuusongelmaa regressiomalleissa. Mallien multikollineaarisuus on

¹⁰ Issue involvement

kuitenkin tarkistettu ja tätä tarkastellaan tarkemmin alaluvussa 5.3 ”Regressiodiagnostiikka”.

Kuvio 10. Esittäjän ominaisuuksien välinen korrelaatio. Pearsonin korrelaatiokertoimet.



Myös vastaajan oman mielipiteen vakioiminen on tärkeää esittäjän vaikutuksen eristämiseksi. Tiedetään, että ihmiset ovat taipuvaisia hyväksymään omia ennakkoodotuksia vastaavat argumentit ja suhtautumaan skeptisesti omia kantoja haastaviin kantoihin. Poliittisia argumentteja, joiden kanssa ihminen on samaa mieltä, pidetään myös systemaattisesti pätevämpinä. (Taber & Lodge, 2006.) Jos argumentti on oman mielipiteen vastainen, se johtaa todennäköisesti myös epäluuloisempaan suhtautumiseen esittäjää kohtaan.

Sosiodemografisista taustamuuttujista on kontrolloitu vastaajan sukupuoli, ikä ja tulotaso. Sukupuoli on kaksiluokkainen muuttuja: mies tai nainen. Ikä on vastaajan ikä vuosina. Vastaajan tulotaso on kolmiluokkainen muuttuja, jonka referenssikategoria on ylimpään tulokolmannekseen kuuluvat. Mallit on painotettu, jotta otos vastaa populaatiota. Hyvin lähelle edustavan otoksen painottaminen on hyödyllistä niin kyselytutkimuskokeen kuin tavallisen kyselytutkimuksen aineistoa käsitellessä (Mutz, 2011, 113). Kaikkien mainittujen muuttujien lisäämisen jälkeen ensimmäisen regressioanalyysi voidaan esittää seuraavassa yhtälömuodossa:

$$\begin{aligned} \text{Esittäjän luotettavuus}_i = & \beta_0 + \beta_1(\text{puolueeton esittäjä})_i + \beta_2(\text{vastahakoinen esittäjä})_i + \\ & \beta_3(\text{argumentin pätevyys})_i + \beta_4(\text{esittäjän asiantuntevuus})_i + \\ & \beta_5(\text{oma mielipide})_i + \beta_6(\text{aiheen läheisyys})_i + \beta_7(\text{sukupuoli})_i \\ & + \beta_8(\text{ikä})_i + \beta_9(\text{alin tulokolmannes})_i + \beta_{10}(\text{keskimmäinen} \\ & \text{tulokolmannes})_i + e \end{aligned}$$

Taulukon 7 korjattuja selitysasteita¹¹ verrattaessa huomataan, että sosiodemografisten taustamuuttujien lisääminen heikentää mallin selitysastetta. Malli 1 on siis tilastollisesti parempi kuin malli 2 ja siksi tulkitaan edellistä. Teoriassa sosiodemografisten muuttujien ei pitäisikään olla tilastollisesti merkitseviä, sillä vastaajat ovat sijoittuneet eri käsittelyihin satunnaisesti. Mallin selitysaste on erittäin korkea, muuttujat selittävät lähes 60 prosenttia luotettavuuden vaihtelusta. Korkeaa selitysastetta selittää mahdollisesti omalta osaltaan se, että muuttujien luotettavuus ja asiantuntevuus välinen korrelaatio on erittäin voimakasta.

¹¹ Adj. R2

Taulukko 7. Argumentin esittäjän puolueellisuuden (kokeelliset käsittelyt) vaikutus arvioon argumentin esittäjän luotettavuudesta.

	Malli 1 B (SE)	Malli 2 B (SE)
Vakiotermi	0.640 (0.286)*	0.935 (0.348)**
Puolueeton esittäjä (ref. puolueellinen)	-0.104 (0.153)	-0.104 (0.154)
Vastahakoinen esittäjä (ref. puolueellinen)	-0.582 (0.153)***	-0.582 (0.153)***
Argumentin pätevyys	0.212 (0.033)***	0.209 (0.033)***
Asiantuntemus	0.645 (0.032)***	0.642 (0.033)***
Oma mielipide	0.007 (0.028)	0.022 (0.028)
Aiheen läheisyys	0.049 (0.031)	0.050 (0.031)
Sukupuoli (ref. mies)		-0.008 (0.127)
Ikä		-0.005 (0.004)
Alin tulokolmannes (ref. ylin tulokolmannes)		-0.241 (0.166)
Keskimmäinen tulokolmannes (ref. ylin tulokolmannes)		-0.091 (0.167)
Adj. R2	0.599	0.598
N	600	600

* $p < 0.05$ ** $p < 0.01$ *** $p < 0.001$

Puolueellinen esittäjä: Pienituloinen henkilö

Puolueeton esittäjä: Keskituloinen henkilö

Vastahakoinen esittäjä: Suurituloinen henkilö

Käsittely, jossa argumentin esittäjä on vastahakoinen, on vaikuttanut tilastollisesti merkitsevästi arvioon luotettavuudesta. Vastahakoinen argumentin esittäjä on heikentänyt arviota verrattuna puolueelliseen esittäjään ($B = -0.582$). Havainto on mielenkiintoinen, suurituloista pidetään pienituloista epäluotettavampana, vaikka esimerkiksi asiantuntemus ja vastaajan mielipide on kontrolloitu. Käsittelyllä on kuitenkin ollut vaikutusta arvioon esittäjän luotettavuudesta. Vaikuttaa siis siltä, että nollahypoteesi (esittäjän puolueellisuudella ei ole vaikutusta arvioon esittäjän luotettavuudesta tai argumentin pätevydestä) voidaan luotettavuuden osalta hylätä. Hypoteesin yksi mukaan puolueellista esittäjää tulisi pitää vähiten luotettavana. Analyysi ei anna tukea hypoteesille. Varmistusta tähän haetaan vielä seuraavalla analyysillä.

Muista muuttujista arviot esittäjän asiantuntemuksesta ja argumentin pätevydestä ovat tilastollisesti merkitseviä selittäjiä. Sen sijaan oma mielipide ei ole vaikuttanut arvioon esittäjän luotettavuudesta. Mitä asiantuntevampana esittäjää on pidetty, myös sitä

luotettavammaksi tämä on arvioitu ($B=0.645$). Kun argumenttia on pidetty pätevämpänä, on esittäjää pidetty luotettavampana ($B=0.212$). Muuttujien voidaan olettaa vaikuttavan toisiinsa molempiin suuntiin, eli esittäjä vaikuttaa argumentin arvioon ja argumentti vaikuttaa esittäjän arvioon. Vastaaja tietää esittäjästä tämän tulotason lisäksi vain hänen esittämänsä argumentin ja arvioi tätä todennäköisesti sen perusteella. Elaboration todennäköisyyden mallin mukaan arvioinnissa ei käsitellä vain joko argumenttia tai esittäjästä saatavilla olevaa tietoa, vaan molempia. Huolellisella argumentin ja esittäjän arviolla voi päätyä lopputulemaan, että esittäjä vaikuttaa luotettavalta, kuten myös periferistä reittiä ja nopeita mielikuvia hyödyntämällä.

Toisessa argumentin esittäjän luotettavuutta selittävässä analyysissä selittävinä muuttujina ovat vastaajan arvio esittäjän puolueellisuudesta sekä tämän muuttujan neliö. Hypoteesi on:

H2: Mitä puolueellisempänä vastaaja pitää argumentin esittäjää, sitä matalampana hän pitää esittäjän luotettavuutta.

Vaikka menetelmän lähtöoletuksena on lineaarinen yhteys, yhteys ei välttämättä ole suora tai suora ei ole saman suuntainen läpi koko selittävän muuttujan asteikon. Tulee muistaa, että arvioidessaan puolueellisuutta vastaaja ottaa kantaa siihen, onko argumentti esittäjän edun vastainen vai mukainen. Puolueettomuus on siis teoriassa asteikon keskivaiheilla.

Puolueellisuuden neliön avulla päästään käsiksi siihen, muuttuuko yhteys erilaiseksi asteikon yläpäässä. Toisin sanoen siihen, muuttuuko yhteys arvioon esittäjän luotettavuudesta silloin kun esittäjä argumentoi oman etunsa puolesta verrattuna siihen, kun hän argumentoi omaa etuaan vastaan tai puolueettomana näiden kahden väliltä. Puolueellisuuden neliö –muuttujan kaikki arvot on korotettu toiseen potenssiin. Tämä ”venyttää” asteikkoa ja suuremmat arvot saavat suuremman painoarvon. Mallissa on oltava molemmat muuttujat yhtä aikaa, jotta pystytään löytämään mahdollinen muutos regressiosuoran käyttäytymisessä.

Vaikka yhteyden ei odoteta olevan lineaarinen läpi koko asteikon, tutkitaan yhteyttä lineaarisen mallin avulla yksinkertaisuuden takia. Muuttujan neliön avulla saadaan viitteitä mahdollisesti loppupäässä tapahtuvista muutoksista ja epälineaaristen yhteyksien mallintaminen on teknisesti haastavampaa. Tulosten tulkinnassa tulee kuitenkin ottaa

huomioon kaksi asiaa. Toiseen potenssiin korotetun muuttujan regressiokerrointa ei tule tulkita kirjaimellisesti selittävän muuttujan yhden pykälän muutoksen vaikutuksena selitettävään muuttujaan. Selittävän muuttujan arvojen suurentuessa niiden vaikutus regressiosuoraan kasvaa. Neliömuuttujan vaikutus tulee ottaa myös huomioon potenssiin korottamattoman muuttujan vaikutusta tulkitessa. Jos regressiokertoimet eroavat suuresti toisistaan, se vahvistaa oletusta epälineaarisesta yhteydestä ja silloin regressiokerroin on todennäköisesti epätarkempi ja kuvaa huonommin muuttujien välistä yhteyttä.

Mallissa oleva arvio puolueellisuudesta oli alun perin 0–10 muuttuja, mutta se on keskitetty mallia varten. Muuttuja on siis koodattu uuteen mittakaavaan niin, että sen arvosta on vähennetty muuttujan keskiarvo 6.09. Toinen puolueellisuutta kuvaava muuttuja on tämän keskitetyn muuttujan neliö. Keskittäminen ei vaikuta regressiokertoimiin vakiotermiä lukuun ottamatta, mutta se ehkäisee multikollineaarisuutta mallissa. (Enders & Tofighi, 2007, 136) Analyysi esitettynä yhtälömuodossa on seuraava:

$$\begin{aligned} \text{Esittäjän luotettavuus}_i = & \beta_0 + \beta_1(\text{arvio puolueellisuudesta})_i + \beta_2(\text{arvio} \\ & \text{puolueellisuudesta})^2_i + \beta_3(\text{argumentin pätevyys})_i + \\ & \beta_4(\text{esittäjän asiantuntevuus})_i + \beta_5(\text{oma mielipide})_i + \\ & \beta_6(\text{aiheen läheisyys})_i + \beta_7(\text{sukupuoli})_i + \beta_8(\text{ikä})_i + \beta_9(\text{alin} \\ & \text{tulokolmannes})_i + \beta_{10}(\text{keskimmäinen tulokolmannes})_i + e_i \end{aligned}$$

Taulukon 8 alareunasta näemme mallien selitysvoimaa kuvaavat tunnusluvut. Korjattu selitysaste saa arvon 0.616. Muuttujat selittävät siis yli 61 prosenttia luotettavuuden vaihtelusta. Mallien selitysasteita vertaamalla huomaamme, että sosiodemografisten muuttujien lisääminen ei paranna tässäkään analyysissä mallin selitysvoimaa. Vaikka periaatteessa tavoitellaan yksinkertaisinta mahdollista mallia, muuttujat lisäämällä voidaan kuitenkin kontrolloida yhteiskunnallisessa tutkimuksessa usein merkittäviä taustatekijöitä. Koska ne eivät myöskään heikennä mallin selitystettä, seuraavassa tulokinnassa seurataan mallia 2.

Taulukko 8. Subjekttiivisen arvion puolueellisuudesta (vastaajan arvio) vaikutus arvioon argumentin esittäjän luotettavuudesta.

	Malli 1 B (SE)	Malli 2 B (SE)
Vakiotermi	0.926 (0.286)***	1.199 (0.335)***
Puolueellisuus	0.085 (0.025)***	0.082 (0.025)**
Puolueellisuus ²	-0.030 (0.007)***	-0.031 (0.007)***
Argumentin pätevyys	0.199 (0.032)***	0.196 (0.032)***
Asiantuntemus	0.590 (0.033)***	0.587 (0.033)***
Oma mielipide	0.017 (0.027)	0.032 (0.028)
Aiheen läheisyys	0.062 (0.030)*	0.063 (0.031)*
Sukupuoli (ref. mies)		-0.000 (0.124)
Ikä		-0.005 (0.004)
Alin tulokolmannes (ref. ylin tulokolmannes)		-0.264 (0.163)
Keskimmäinen tulokolmannes (ref. ylin tulokolmannes)		-0.071 (0.163)
Adj. R2	0.616	0.616
N	600	600

* p<0.05 ** p<0.01 ***p<0.001

Puolueellisuus –muuttuja on keskitetty (3.91)

Sekä puolueellisuus (B=0.082), että puolueellisuuden neliö (B= -0.031) ovat tilastollisesti merkitseviä luotettavuuden selittäjiä. Puolueellisuuden regressiokerroin on > 0, eli kun siirrytään puolueellisuuden asteikolla oman edun vastaisuudesta kohti oman edun mukaisuutta, arvioidaan esittäjä luotettavammaksi. Kuitenkin, puolueellisuuden neliön regressiokerroin on <0. Kerrointa voidaan tulkita niin, että suurilla puolueellisuuden arvoilla, eli kun lähestytään eniten argumentin esittäjän oman edun mukaisuutta, vaikutus kääntyy päinvastaiseksi. Jos argumentti on esittäjän edun vastainen, häntä pidetään epäluotettavampana, mutta toisaalta myös puolueellista esittäjää pidetään epäluotettavana. Luotettavuus ensin kasvaa ja sen jälkeen, kun se saavuttaa lakipisteensä eli tason, jossa luotettavuus on suurimmillaan, se kääntyy uudelleen laskuun. Tulos antaa viitteitä siitä, että juuri puolueetonta henkilöä pidetään luotettavimpana. Kertoimet antavat kuitenkin vain karkeita viitteitä regressiosuoran kulusta.

Nollahypoteesi voidaan kahden ensimmäisen analyysin tulosten valossa hylätä sen osalta, että puolueellisuudella ei olisi yhteyttä luotettavuuden arvioon. Hypoteesi kaksi saa

osittaista tukea. Kun esittäjä arvioidaan puolueellisemmaksi, arvioidaan luotettavuus matalammaksi. Tämän lisäksi vastahakoisemmaksi arvioidut esittäjät oli arvioitu vähemmän luotettaviksi.

Ensimmäisen analyysin tavoin arvio argumentin pätevyydestä vaikuttaa tilastollisesti merkitsevästi – mitä pätevämpänä argumenttia on pidetty, sitä luotettavammaksi esittäjä on arvioitu. Ensimmäisestä analyysistä poiketen myös aiheen läheisyys on tilastollisesti merkitsevä selittäjä. Mitä kiinnostuneempi ja perehtyneempi henkilö on tuloeroihin liittyviin kysymyksiin, sitä luotettavampana hän on pitänyt argumentin esittäjää ($B=0.063$). Aiheen läheisyys -muuttujalla, eli kuinka kiinnostunut ja perehtynyt vastaaja on aiheeseen, on pyritty kontrolloimaan elaboraation motivaatioon vaikuttavia tekijöitä. Odotetusti esittäjän asiantuntevuus lisää henkilön luotettavuutta. Sen sijaan vastaajan mielipide ei ole tälläkään kertaa vaikuttanut siihen, miten luotettavana argumentin esittäjää on pidetty.

5.2.2. Argumentin pätevyys

Seuraavissa analyyseissä arvio argumentin pätevyydestä on selitettävänä muuttujana. Regressiomallit pysyvät hyvin pitkälti samassa muodossa kuin edellisessä luvussa. Regressioanalyyseillä pyritään vastaamaan päätutkimuskysymykseen, vaikuttaako argumentin esittäjän puolueellisuus tai puolueettomuus arvioon argumentin pätevyydestä. Ensimmäisenä tarkastellussa on kokeellisten käsittelyjen vaikutus pätevyyden arvioon.

H3: Puolueettoman ja vastahakoisen argumentin esittäjän esittämät argumentit arvioidaan pätevämmäksi kuin puolueellisen esittäjän argumentti. Puolueettoman esittäjän argumentti arvioidaan yhtä päteväksi kuin vastahakoisen esittäjän argumentti.

Käsittelyryhmistä puolueellinen on referenssikategoria. Pätevyyden arviota selittävä mallin yhtälö on siten seuraava:

$$\begin{aligned} \text{Argumentin pätevyys}_i = & \beta_0 + \beta_1(\text{puolueeton esittäjä})_i + \beta_2(\text{vastahakoinen esittäjä})_i + \\ & \beta_3(\text{esittäjän luotettavuus})_i + \beta_4(\text{esittäjän asiantuntevuus})_i + \\ & \beta_5(\text{oma mielipide})_i + \beta_6(\text{aiheen läheisyys})_i + \beta_7(\text{sukupuoli})_i \\ & + \beta_8(\text{ikä})_i + \beta_9(\text{alin tulokolmannes})_i + \beta_{10}(\text{keskimmäinen tulokolmannes})_i + e \end{aligned}$$

Vertailemalla taulukon 9 korjattuja selityksasteita huomataan, että taustamuuttujien lisääminen parantaa mallin selityksastetta hyvin marginaalisesti. Ikä on kuitenkin mallissa 2 tilastollisesti merkitsevä. Mitä nuorempi vastaaja on ollut, sitä pätevämpänä argumenttia on pidetty. Tulkintaa tehdään siis mallista 2. Ikä -muuttujan regressiokerroin jää hyvin pieneksi ($B=0.01$), joten käytännössä iän merkitys on hyvin pieni, vaikka se analyysissä onkin tilastollisesti merkitsevä. Lukema on huomattavasti pienempi kuin esittäjän luotettavuutta selittävissä malleissa. Tämä viittaa siihen, että pätevyyden arvio on monimutkaisempi prosessi, kun luotettavuutta pystyttiin selittämään hyvin vähilläkin muuttujilla. Kokeellisessa tutkimuksessa selityksaste ei kuitenkaan ole niin merkittävässä asemassa kuin perinteisissä kyselytutkimuksissa, sillä mallissa ollaan enemmän kiinnostuneita yhden muuttujan vaikutuksesta kuin yleisen vaihtelun selittämisestä.

Taulukko 9. Argumentin esittäjän puolueellisuuden (kokeelliset käsittelyt) vaikutus arvioon argumentin pätevyydestä.

	Malli 1 B (SE)	Malli 2 B (SE)
Vakiotermi	2.005 (0.337)***	2.442 (0.410)***
Puolueeton esittäjä (ref. puolueellinen)	0.359 (0.185)	0.367 (0.185)*
Vastahakoinen esittäjä (ref. puolueellinen)	0.213 (0.187)	0.198 (0.187)
Luotettavuus	0.310 (0.048)***	0.303 (0.048)***
Asiantuntemus	0.188 (0.050)***	0.175 (0.050)***
Oma mielipide	0.193 (0.032)***	0.209 (0.034)***
Aiheen läheisyys	0.047 (0.038)	0.061 (0.038)
Sukupuoli (ref. mies)		-0.186 (0.153)
Ikä		-0.010 (0.005)*
Alin tulokolmannes (ref. ylin tulokolmannes)		-0.098 (0.200)
Keskimmäinen tulokolmannes (ref. ylin tulokolmannes)		-0.051 (0.201)
Adj. R ²	0.359	0.361
N	600	600

* $p<0.05$ ** $p<0.01$ *** $p<0.001$

Puolueellinen esittäjä: Pienituloinen henkilö

Puolueeton esittäjä: Keskituloinen henkilö

Vastahakoinen esittäjä: Suurituloinen henkilö

Puolueettoman esittäjän argumenttia on pidetty tilastollisesti merkitsevästi pätevämpänä kuin puolueellisen esittäjän argumenttia ($B=0.367$). Kun muiden muuttujien vaikutus pidetään vakiona, on keskituloisen esittäjän argumentti noin 0.4 yksikköä pätevämpi kuin

pienituloisen esittämänä. Hypoteesi kolme saa osittaista tukea. Puolueettoman esittäjän argumentti on pätevämpi kuin puolueellisen. Sen sijaan vastahakoisen ja puolueellisen esittäjän välillä ei ole tilastollisesti merkitsevää eroa.

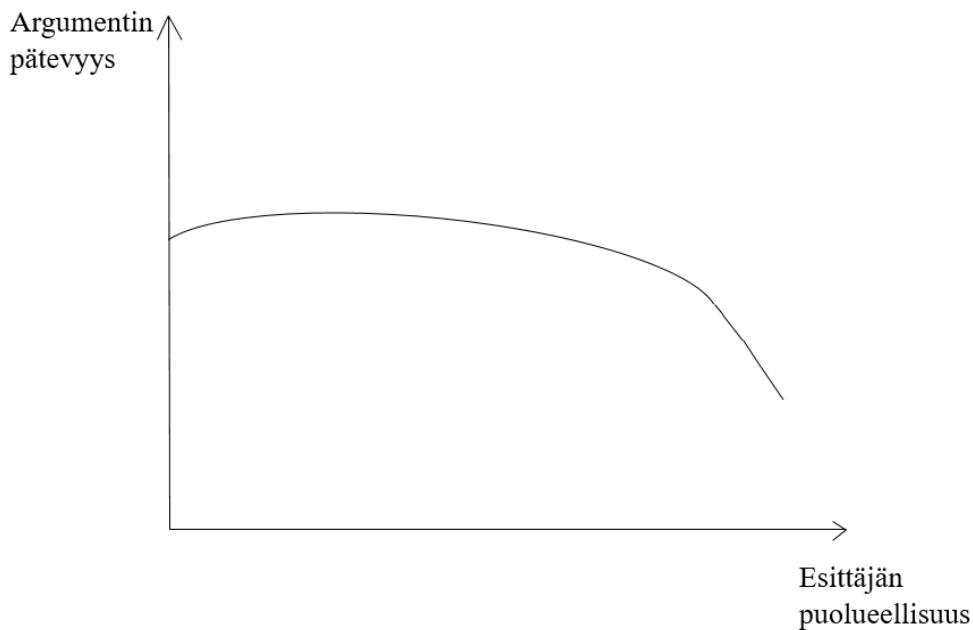
Muista muuttujista voimakkain vaikutus on luotettavuudella. Kun luotettavuus kasvaa yhdellä yksiköllä, arvioidaan argumentti noin 0.3 yksikköä pätevämmäksi. Seuraavaksi suurin vaikutus oli omalla mielipiteellä ($B=0.209$). Mitä enemmän argumentin kanssa on samaa mieltä, sitä pätevämpänä sitä pidetään. Myös asiantuntemuksella on samansuuntainen vaikutus ($B=0.175$). Asiantuntevamman esittäjän argumentti arvioidaan pätevämmäksi.

Viimeisenä tarkastelussa on vastaajan arvion puolueellisuudesta vaikutus arvioon argumentin pätevydestä.

H4: Kun argumentin esittäjä arvioidaan puolueellisemmaksi, argumentti arvioidaan vähemmän päteväksi.

Argumentin esittäjän puolueellisuuden yhteys pätevyteen, kuten luotettavuuteenkin, ei välttämättä ole täysin lineaarinen läpi koko asteikon, sillä puolueellisuuden mittarin alkupään arvot edustavat edun vastaisuutta, eivät puolueettomuutta. Kun esittäjä on puolueellinen, tulisi arvion olla alhaisempi eli arvion lähestyessä ääripäätä, jossa argumentti on esittäjänsä edun mukainen, pätevyys tulisi laskea. Laskun tulisi kuitenkin alkaa vasta lähempänä asteikon häntäpäätä. Tätä yhteyttä pyritään karkeasti mallintamaan esimerkkikuviossa 11.

Kuvio 11. Epälineaarinen yhteys pätevyiden ja puolueellisuuden välillä.



Analyysin selittävinä muuttujina ovat vastaajan oma arvio esittäjän puolueellisuudesta sekä tämän muuttujan neliö. Kuten analyysissä kaksi, puolueellisuuden neliön avulla päästään käsiksi siihen, muuttuuko yhteys erilaiseksi asteikon yläpäässä. Toisin sanoen siihen, muuttuuko yhteys arvioon argumentin pätevyydestä silloin kun esittäjä argumentoi oman etunsa puolesta verrattuna siihen, kun hän argumentoi omaa etuaan vastaan tai puolueettomana näiden kahden väliltä. Regressioyhtälö on seuraava:

$$\begin{aligned} \text{Argumentin pätevyys}_i = & \beta_0 + \beta_1(\text{arvio puolueellisuudesta})_i + \\ & \beta_2(\text{arvio puolueellisuudesta})^2_i + \beta_3(\text{esittäjän luotettavuus})_i + \\ & \beta_4(\text{esittäjän asiantuntemus})_i + \beta_5(\text{oma mielipide})_i + \\ & \beta_6(\text{aiheen läheisyys})_i + \beta_7(\text{sukupuoli})_i + \beta_8(\text{ikä})_i + \beta_9(\text{alin} \\ & \text{tulokolmannes})_i + \beta_{10}(\text{keskimmäinen tulokolmannes})_i + e \end{aligned}$$

Taulukko 10. Subjekttiivisen arvion puolueellisuudesta (vastaajan arvio) vaikutusarvioon argumentin esittäjän luotettavuudesta.

	Malli 1 B (SE)	Malli 2 B (SE)
Vakiotermi	2.280 (0.329)***	2.658 (0.404)***
Puolueellisuus	0.054 (0.031)	0.050 (0.031)
Puolueellisuus ²	0.013 (0.009)	0.012 (0.009)
Luotettavuus	0.304 (0.049)***	0.299 (0.049)***
Asiantuntemus	0.187 (0.050)***	0.175 (0.050)***
Oma mielipide	0.189 (0.032)***	0.203 (0.034)***
Aiheen läheisyys	0.028 (0.038)	0.041 (0.038)
Sukupuoli (ref. mies)		-0.189 (0.153)
Ikä		-0.009 (0.005)
Alin tulokolmannes (ref. ylin tulokolmannes)		0.119 (0.201)
Keskimmäinen tulokolmannes (ref. ylin tulokolmannes)		0.083 (0.201)
Adj. R2	0.359	0.360
N	600	600

* p<0.05 ** p<0.01 ***p<0.001

Puolueellisuus –muuttuja on keskitetty (3.91)

Analyysi ei anna tukea hypoteesille neljä, sillä arvio puolueellisuudesta tai sen neliö eivät ole tilastollisesti merkitseviä. Sillä, missä määrin vastaaja arvioi argumentin esittäjänsä edun vastaiseksi tai mukaiseksi ei tämän perusteella ole vaikutusta siihen, kuinka pätevänä hän argumenttia pitää. Huolimatta siitä, että tulos ei ole tilastollisesti merkitsevä, nollahypoteesi, jonka mukaan esittäjällä ei olisi vaikutusta, voidaan kumota aiemman pätevyyttä tarkastelleen analyysin perusteella.

Analyysissä selittävänä muuttujana olevaa puolueellisuuden empiiristä mittaria voidaan pitää käsittelyryhmiin verrattuna todennäköisemmin vinoutuneena. Kysymyslomakkeella argumentin esittäjän puolueellisuutta oli arvioitu vasta manipulaatiotarkastuksen jälkeen, jolloin vastaajan huomio on viety tietoisesti esittäjän ja argumentin suhteeseen. Kokeellisen tutkimuksen kannalta merkittävämpää on se vaikutus, jonka käsittelyt ovat saaneet vastaajissa aikaan edellisessä analyysissä. Puolueettoman esittäjän väitettä on pidetty puolueellista pätevämpänä. Jos yhteys puolueellisuuden subjektiivisen arvion ja pätevyyden arvion välillä on kovin epälineaarinen, tekee myös se analyysistä mahdollisesti huonommin

sopivan. Muiden muuttujien tai mallin selityksasteen osalta analyysi ei poikkea juurikaan aiemmista. Esittäjän luotettavuus, asiantuntevuus ja se, että argumentti vastaa omaa mielipidettä, lisäävät argumentin pätevyyttä.

5.3. Regressiodiagnostiikka

Mallien luotettavuuden arvioimiseksi on niistä jokaiselle tehty seuraavat diagnostiset tarkastelut. Jokaisen selittävän muuttujan lineaarinen yhteys selitettävään on varmistettu osittaisten residuaalien kaavioilla¹². Jäännöstermien eli residuaalien normaalijakautuneisuus on puolestaan tarkistettu kvantiilikuvion¹³ avulla. Normaalijakaumasta on huomattavissa pari yksittäistä poikkeamaa. Poikkeavia havaintoja käsitellään myöhemmin tässä luvussa.

Selittäjien multikollinearisuutta on tutkittu selittäjiä vastaavien varianssin inflaatiotekijöiden (VIF-arvojen) tarkastelulla. Kaikissa analyyseissä kertoimet jäivät reilusti alle ohjeellisen raja-arvon 5 (Hutcheson, 1999, 78). Luotettavuuden ja asiantuntevuuden VIF arvot nousivat malleissa 3 ja 4 suuremmiksi kuin kaksi muiden arvojen ollessa hieman yli yksi. Durbin-Watson-testin perusteella virhetermien välillä ei ole autokorrelaatiota, kun arvoja välillä 1.5–3.5 voidaan pitää hyväksyttävinä. Kaikkien mallien osalta testisuureet ovat välillä 1.91–1.96. Multikollinearisuus tai autokorrelaatio ei siis vaikuta mallien vakauteen.

Mallien homoskedastisuutta on tarkasteltu residuaalidiagrammien ja Breusch–Pagan -testin avulla (ks. esim. Breusch & Pagan, 1979.) Diagrammeista ei voi päätellä heteroskedastisuutta, mutta jokaisessa mallissa Breusch–Pagan -testi on tilastollisesti merkitsevä. Tilastollisesti merkitsevä testisuure tarkoittaa sitä, että jäännöstermi on heteroskedastinen. Mallien huonon spesifikaation ei voi olettaa olevan syynä heteroskedastisuuteen, sillä malli on rakennettu teorialähtöisesti. Heteroskedastisuuden huomioimiseksi jokaisen mallin osalta on otettu ”robustit” keskivirheet (Zeileis, 2004). Keskivirheiden korjaus ei kuitenkaan vaikuta regressiokertoimiin, vaan p-arvoihin.

¹² Partial-residual plot tai component-plus-residual plot

¹³ Q-Q plot

Analyysille 1 uusilla keskivirheillä ei ole vaikutusta ja samat muuttujat pysyvät merkitsevinä kuin aiemminkin. Analyysissä 2 uudet keskivirheet vaikuttavat siten, että aikaisemmin merkitsevän p-arvon saanut muuttuja ”aiheen läheisyys” ei ole enää tilastollisesti merkitsevä. Heteroskedastisuuden huomioon ottaen ei voida siis sanoa, että aiheen läheisyydellä olisi vaikutusta arvioon argumentin esittäjän luotettavuudesta. Lisäksi puolueellisuuden neliön ja vakiotermin p-arvot suurenevat niin, että ne ovat enää <0.01 . Tulokset ovat silti tilastollisesti merkitsevät 95% luottamustasolla.

Analyysissä 3 uusilla keskivirheillä ole vaikutusta tulkinnalle. Asiantuntevuuden uusi p-arvo ylittää 0.001 rajan, mutta muuttuja on edelleen tilastollisesti merkitsevä, kun päättelyä tehdään 95% luottamustasolla. Analyysin 4 kannalta vaikutukset ovat samat kuin analyysissä 3.

Tutkimalla mallien poikkeavia havaintoja huomataan, että aineistossa on muutama havainto¹⁴, joilla on mahdollisesti vinouttavaa vaikutusta malleihin. Näiden havaintojen studentisoidut residuaalit ovat erityisen suuret. Analyyseissä 3 ja 4 kahden ensimmäisen poikkeavan havainnon residuaalien itseisarvo on yli 4.37, kun raja-arvona pidetään arvoa 3.29. Mallissa 2 kolmannen poikkeavan havainnon studentisoitu residuaalin itseisarvo on yli 4.02. Analyysissä 1 mikään jäännöstermi ei ylitä raja-arvoa. Suuret jäännöstermit osoittavat mallissa olevan virhettä, sillä se kuvaa huonosti aineistoa. (Field, 2005, 164–169.) Kuitenkin jokaisen poikkeavan havainnon tapauksessa Cookin etäisyydet ovat alle 0.12, joten niillä ei ole mallin kannalta suurta vaikutusta, kun raja-arvona pidetään yhtä (Stevens, 1986, 94).

Kyseisiä havaintoja on kuitenkin syytä tarkastella tarkemmin, jotta ymmärtäisimme miksi ne eivät sovi malliin. Yksittäisten vastaajien vastauksia tarkastellessa huomataan, että näille tapauksille on tyypillistä systemaattiset ääripään vastaukset. Vastaajat ovat vastanneet 0–10 asteikollisiin kysymyksiin systemaattisesti joko 0 tai 10 tai sekaisin molempia. Ääripään vastaukset viittaavat siihen, että vastaajat ovat mahdollisesti pyrkineet vastaamaan mahdollisimman nopeasti ja antaneet ”satunnaisia” vastauksia. Tästä on kuitenkin mahdotonta saada varmuutta jälkikäteen, joten muuttujat on säilytetty mallissa.

¹⁴ havainnot 832, 1157 ja 1042

5.4. Yhteenvedo analyysien tuloksista

Argumentin esittäjän luotettavuutta selittävä regressio osoittaa, että vastahakoinen esittäjä arvioidaan vähemmän luotettavaksi kuin puolueellinen esittäjä ($B = -0,582$). Pienituloisen argumentoija on siis vastaajien mielestä luotettavampi kuin suurituloisen. Puolueettoman ja puolueellisen esittäjän eli keskituloisen ja pienituloisen välillä ei ollut tilastollista eroa, kun vastaaja oli arvioinut esittäjän luotettavuutta. Verrattuna aikaisempiin tutkimuksiin tulos on mielenkiintoinen. Tutkimuksen hypoteesin mukaan puolueellinen, eli pienituloisen henkilö, olisi epäluotettavin. Sen sijaan vastahakoinen, eli suurituloisen henkilö on vähiten luotettava argumentoija. Hypoteesi ei siis saa tukea.

Kun puolueellisuudesta tehdyn subjektiivisen arvion ja luotettavuuden yhteyttä tutkittiin, saatiin viitteitä siitä, että vastahakoisuuden lisäksi puolueellisuus heikentää arviota esittäjän luotettavuudesta. Puolueellisuuden regressiokerroin on positiivinen ($B = 0,082$) ja puolueellisuuden neliö puolestaan negatiivinen ($B = -0,031$). Asteikon keskivaiheilla, siis lähimpänä puolueettomuutta, esittäjää pidetään todennäköisesti luotettavimpana. Tämä tulos myötäilee osaa aiemmista tutkimuksista, joiden perusteella puolueetonta esittäjää pidetään luotettavimpana, vaikka edellisessä regressiossa eroa puolueettoman ja vastahakoisen esittäjän välillä ei löytynytäkään. Tulokset antavat osittaista tukea hypoteesille, jonka mukaan puolueellisempaa esittäjää pidetään vähemmän luotettava. Kun esittäjää pidetään puolueellisena, laskee myös luotettavuus.

Ensimmäinen analyysi osoittaa, että vastahakoista esittäjää on kuitenkin pidetty vielä puolueellistakin pienituloistakin epäluotettavampana. Herää kysymys siitä, onko tulotasoa tavoittanut täysin puolueeton–puolueellinen akselia, vai onko näiden esittäjätyyppien välillä jokin muu ominaisuus kuin puolueellisuus, joka on saanut vastaajat arvioimaan suurituloisen epäluotettavaksi. On mahdollista, että suurituloisiin henkilöihin suhtaudutaan negatiivisemmin, mutta syy saattaa löytyä myös muualta kuin esittäjän oman edun mukaisuudesta tai vastaajan tulotasosta. Pienituloista esimerkiksi pidettiin asiantuntevampana kuin suurituloista, mutta toisaalta myös asiantuntevuus oli regressiossa kontrolloitu.

Kun argumentin oli esittänyt puolueeton henkilö, eli keskituloisen, arvioitiin se pätevämmäksi ($B = 0,367$). Tulosten perusteella pieni ja suurituloisen esittämänä argumentin

arvioiden välille ei synny eroa. Hypoteesi saa osittaista tukea, sillä puolueellisen esittäjän argumenttia pidetään vähemmän pätevänä, kuin puolueettoman. Ero ei ole tilastollisesti merkitsevä, kun verrataan vastahakoiseen esittäjään.

Tarkastellessa puolueellisuudesta tehdyn subjektiivisen arvion vaikutusta, esittäjän ja argumentin välinen suhde ei ollut tilastollisesti merkitsevä pätevyyden selittäjä. Hypoteesi, että arvion henkilön puolueellisuudesta ollessa korkeampi, arvio pätevyydestä olisi matalampi, ei saa tukea.

Puolueellisuuden lisäksi luotettavuutta selittivät arvio asiantuntemuksesta sekä arvio argumentin pätevyydestä. Mitä pätevämpi argumentti on ja mitä asiantuntevampi henkilö on, sitä luotettavampi hän myös on. Pätevyyttä selittivät arvio luotettavuudesta, asiantuntemuksesta ja vastaajan oma mielipide argumentista. Mitä luotettavampi ja asiantuntevampi esittäjä, sen pätevämpi argumentti. Myös mitä enemmän vastaaja oli argumentista samaa mieltä, sitä pätevämpänä hän sitä piti.

6. Johtopäätökset

Esittäjä vaikuttaa siihen, miten pätevänä poliittisia argumentteja pidetään. Puolueellista ja vastahakoista esittäjää ei pidetä niin luotettavana kuin puolueetonta. Puolueeton esittäjä saa myös aikaan myönteisimmän arvion argumentin pätevyydestä. Poliittisen psykologian näkökulmasta tulokset tuovat esiin niitä mekanismeja, jotka selittävät vinoumia poliittisessa keskustelussa ja argumentaatiossa. Ulkoisista tekijöistä ainakin esittäjä tekee samasta argumentista jossakin tilanteessa pätevemmän, kuin toisessa. Poliittisessa retoriikassa kannattaa tulosten perusteella korostaa omaa puolueettomuutta, jos haluaa, että argumenttia pidetään pätevänä. Lisäksi siten voi antaa itsestään luotettavan kuvan. Vastahakoisen todistuksen voimalle sen sijaan tutkielma ei anna tukea. Vastahakoisen todistuksen vaikutuksesta on vain vähän aiempaa tutkimusta, joten siitä tarvittaisiin vielä lisää empiiristä todistusaineistoa.

Tutkielmassa puolueellisuus on määritelty oman edun tavoittelun kautta. Puolueellisuus on kuitenkin haasteellinen ominaisuus mitata, sillä poliittisissa kysymyksissä tuskin kukaan on täysin puolueeton. Tietäen, että puolueettomia tahoja harvoin on, puolueettomuuden korostaminen on todellisuudessa keinotekoista, vaikka se olisikin tehokasta. Puolueellisuus on myös jossain määrin valinta: ihminen voi päättää, argumentoiko omaa etuaan tavoitellen vai mahdollisimman objektiivisesti. Puolueellisuuteen liittyy kuitenkin paljon negatiivisia konnotaatioita ja se näkyy myös siinä, että puolueellista argumentoijaa pidetään puolueetonta vähemmän luotettavana. Onko puolueettomuus kuitenkaan arvo sinänsä? Ei puolueettomuus välttämättä tee argumentin esittäjästä puolueellista parempaa. Poliittisissa kysymyksissä omien etujen ajaminen on sallittua ja usein perusteltua. Toisekseen rationaalisesti toimittaessa arvion tulisi perustua argumentin sisältöön ja ansioihin.

Puolueellisuuden lisäksi asiantuntemuksen rooli esittäjän uskottavuuden määrittämisessä vaatisi lisätarkastelua. Suurituloista henkilöä pidettiin tutkimuksessa vähemmän asiantuntevana henkilönä argumentoimaan tuloerojen kaventamisesta kuin pienituloista. Asiantuntemus voi olla monimutkaisempi ominaisuus kuin pelkkä ammatin, koulutuksen tai aseman tuoma painoarvo. Pienituloisuuden on hankala nähdä lisäävän asiantuntemusta näillä perinteisesti asiantuntemukseen liitettyjen ominaisuuksien mittapuilla. Mahdollinen

selitys on, että kokemuksen kautta pienituloisilla koetaan olevan parempi näkemys tuloerojen vaikutuksesta hyvinvointiin. On myös mahdollista, että suurituloisiin suhtaudutaan jostain muusta syystä epäilevämmiin.

Yhteiskunnallisessa keskustelussa argumentti on siis todennäköisesti tehokkain silloin, kun sen esittää puolueettomaksi koettu henkilö, jolla ei ole havaittavissa intressiä – hyötyä tai haittaa – suhteessa argumenttiin. Tutkimus keskittyy kuitenkin argumentista ja esittäjästä saataviin kognitiivisiin vasteisiin, eli välittömään arvioon siitä, kuinka luotettavana henkilöä pidetään ja kuinka päteväksi argumentti arvioidaan. Argumentaation tehokkuutta, eli kuinka suuri taivutteleva vaikutus argumenteilla on kuulijaan tai lukijaan, tutkimus ei mittaa. Mielipiteiden muutokseen keskittyneiden aiempien tutkimusten perusteella tiedetään kuitenkin, että useimmiten myönteiset vasteet parantavat argumentin tehoa.

Poliittisen psykologian tarkoitus on selittää poliittista käyttäytymistä ja sen lainalaisuuksia psykologian teorioiden ja käsitteiden avulla. Tutkielmassa argumentin käsittelyprosessia selittää ELM -malli. Mallin näkökulmasta esittäjä on poliittisen argumentin pätevyyden osatekijä. Se on vihje, joka vaikuttaa itse viestin arvioon. Teorian mukaan viestin käsittelytapa keskeistä tai periferistä reittiä pitkin määrittää merkittävästi prosessissa myöhemmin syntyviä arvioita. Kokeessa oletetaan esittäjien toimivan ensisijaisesti perifeerisinä vihjeinä tai mahdollisesti prosessin kulkuun vaikuttavina tekijöinä. Tulosten perusteella poliittisia argumentteja käsitellessä tieto esittäjästä vinouttaa arviota. Vinouma voi olla käytännössä hyödyllinen, sillä tarkoitushakuinen viestintä on osa jokapäiväistä poliittista elämää ja kriittisyys lähettä kohtaan on tärkeä taito viestejä arvioidessa.

Koska todellisuudessa argumentin ulkopuolisilla perifeerisillä vihjeillä on vaikutus poliittisten argumenttien käsittelyssä, on tämä huomioon otettava seikka yhteiskunnallista keskustelua ja viestintää analysoidessa. Poliittisten argumentin arviointi on vinoumille altis kognitiivinen prosessi ja parhaan argumentin löytäminen ei ole rationaalinen toimitus. Poliittisen päätöksenteon tulisi perustua parhaisiin argumentteihin, mutta vaatimus rationaalisuuteen voi olla vaikea täyttää. Kuten aiemmin on mainittu, epärationaalinen käyttäytyminen voi kuitenkin olla käytännössä hyödyllistä. Kriittisyys lähettä kohtaan on tärkeää kuten myös kriittisyys itse argumenttia kohtaan.

Periferisten vihjeiden vaikutuksen määrä riippuu ELM -teorian mukaan motivaatiosta ja sen kautta arvion tekemiseen käytetystä energiasta. Henkilön motivaatio elaboraatioon, eli tietämys ja kiinnostus aiheesta, eivät tutkimuksessa vaikuttaneet tilastollisesti merkitsevästi arvioihin. Elaboraatioon käytettyyn energiaan vaikuttaa kuitenkin myös henkilön taipumus hitaaseen ja analyttisempään ajatteluun. Tätä tekijää ei kyselytutkimuskokeella ole pystytty mittaamaan ja kontrolloimaan.

Tärkeimpiä argumentin arvioon vaikuttavista tekijöistä sisällön ja esittäjän ohella on vastaanottaja itse. Kognitiiviset vasteet syntyvät vuorovaikutuksessa argumentin sekä aikaisemman siihen liittyvän tiedon ja mielikuvien välillä. Vaikka aiheen kiinnostavuus ja vastaajan mielipide sekä monia taustatekijöitä pystytään kontrolloimaan, tämä muuttuja on kuitenkin lomaketutkimuskokeessa suurelta osin tutkijan kontrollin ulottumattomissa. Aivoissa tapahtuvan prosessin kulkua ei pystytä tavoittamaan ilman kuvantamisvälineitä ja analyysi rajoittuu erilaisten vaikuttavien tekijöiden tarkasteluun. Tietoa saadaan kuitenkin monista poliittisen argumentaation tekijöistä, jotka ovat yhteiskunnallisista vaikutuksista kiinnostuneen tutkimuksen kannalta aivojen sisäisiä prosesseja tärkeämpiä. Ne ovat indikaattoreita, joista saa merkittävää tietoa poliittisessa argumentaatiossa ilmenevistä kehityskuluista tai ”vinoumista”.

Lomaketutkimuksen asetelma sopii aiheen tutkimukseen ja on realistinen siinä mielessä, että todellisuudessa ihmiset vastaanottavat paljon ärsykeitä, jotka harvoin analysoidaan tietoisesti. Jotta tavoitetaan ”todellisia” arviointiprosessin tekijöitä, ei tarvitse vaatia, että vastaajan täytyisi jäädä punnitsemaan argumenttia ja sen ansioita. Lomakkeella annettavat nopeat vastaukset ovat siinä mielessä jopa toivottavia, että todellisuudessa suuresta osasta viestejä syntyvät vasteet ovat nopeita. Lineaarisen regression avulla saadaan tietoa kausaaleista ja kokeellisen käsittelyn ansiosta saadaan vähintään kohtuullinen varmuus siitä, että puolueellisuus on syy eroihin luotettavuuden ja pätevyyden arvioissa.

Tutkielmani käsittelee arvioita yksittäisestä argumentista kolmen eri esittäjän esittäminä. Laajemmat tarkastelut erilaisten argumenttien ja vaihtuvien esittäjien avulla antaisivat lisävarmistusta tutkimuksen tuloksille. Tässä muodossa koe on ensimmäinen laatuaan ja aiheesta ei ole tehty Suomessa aiempaa tutkimusta. Tutkimushankkeissa, joiden aineistoa tutkielmassa on hyödynnetty, on tutkittu myös kolmea muuta kokeessa ollutta argumenttia. Tulokset muista argumenteista ovat kuitenkin vastaavanlaisia. Lisäksi eräs

mielenkiintoinen tulevaisuuden tutkimuskohde olisi tutkia argumenttien vaikutusta mielipiteiden muutokseen ja asenteisiin pidemmällä aikavälillä.

LÄHTEET

- Anderson, L. (1970) An Experimental Study of Reluctant and Biased Authority-Based Assertions. *Argumentation and Advocacy*, 7(2): 79–84.
- Arechar, A.A., Gächter, S. & Molleman, L. (2018) Conducting interactive experiments online. *Experimental Economics*, 21(1): 99–131.
- Areni, C.S. (2003) The effects of structural and grammatical variables on persuasion: An elaboration likelihood model perspective. *Psychology and Marketing*, 20(4): 349–375.
- Arnold, W.E. & McCroskey, J.C. (1967) The credibility of reluctant testimony. *Central States Speech Journal*, 18(2): 97–103.
- Benoit, W.L. & Kennedy, K.A. (1999) On reluctant testimony. *Communication Quarterly*, 47(4): 376–387.
- Berg, J. (1992) Validity and Rationality. Teoksessa F.H. van Eemeren, R. Grootendorst, J.A. Blair & C.A. Willard (toim.), *Argumentation illuminated*. Amsterdam: SICSAT,.
- Berggren, N., Jordahl, H. & Poutvaara, P. (2010) The looks of a winner: Beauty and electoral success. *Journal of Public Economics*, 94(1–2): 8–15.
- Birnbaum, M.H. & Stegner, S.E. (1979) Source credibility in social judgment: Bias, expertise, and the judge's point of view. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(1): 48–74.
- Booth-Butterfield, S. & Welbourne, J. (2002) The Elaboration likelihood model: Its impact on persuasion theory and research. Teoksessa J.P. Dillard & M. Pfau (toim.), *The persuasion handbook: developments in theory and practice*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications,.
- Breusch, T.S. & Pagan, A.R. (1979) A Simple Test for Heteroscedasticity and Random Coefficient Variation. *Econometrica*, 47(5): 1287.
- Burdein, I., Lodge, M. & Taber, C. (2006) Experiments on the Automaticity of Political Beliefs and Attitudes. *Political Psychology*, 27(3): 359–371.
- Burgoon, M., Denning, V.P. & Roberts, L. (2013) Language expectancy theory. Teoksessa J.P. Dillard & L. Shen (toim.), *The SAGE handbook of persuasion: developments in theory and practice*. Los Angeles: SAGE.
- Chaiken, S. (1980) Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39(5): 752–766.

- Chong, D. (2013) Degrees of rationality in politics. Teoksessa L. Huddy (toim.), *The Oxford handbook of political psychology*. Oxford: Oxford University Press,.
- Cobb, M.D. & Kuklinski, J.H. (1997) Changing Minds: Political Arguments and Political Persuasion. *American Journal of Political Science*, 41(1): 88–121.
- Cottam, M., Dietz-Uhler, B., Mastors E. & Preston T. (2004) *Introduction to political psychology*. Mahwah, New Jersey: Taylor & Francis Group.
- Crano, W.D. & Prislin, R. (2005) Attitudes and Persuasion. *Annual Review of Psychology*, 57(1): 345–374.
- Druckman, J.N. (2003) The Power of Television Images: The First Kennedy-Nixon Debate Revisited. *The Journal of Politics*, 65(2): 559–571.
- Enders, C.K. & Tofighi, D. (2007) Centering predictor variables in cross-sectional multilevel models: A new look at an old issue. *Psychological Methods*, 12(2): 121–138.
- Field, A.P. (2005) *Discovering statistics using SPSS: and sex, drugs and rock 'n' roll*. London ; Thousand Oaks, Calif: Sage Publications.
- Gaines, B.J., Kuklinski, J.H. & Quirk, P.J. (2007) The Logic of the Survey Experiment Reexamined. *Political Analysis*, 15(01): 1–20.
- Govier, T. (1988) *A practical study of argument*. Belmont, Calif: Wadsworth Pub. Co.
- Govier, T. (2013) *A practical study of argument: enhanced edition*. Boston, MA: Wadsworth, Cengage Learning.
- Hahn, U., Harris, A.J.L. & Corner, A. (2009) Argument Content and Argument Source: An Exploration. *Informal Logic*, 29(4): 337.
- Helkama, K. (2016) *Johdatus sosiaalipsykologiaan*. Helsinki: Edita.
- Herne, K. (2007) Pelkistettyä todellisuutta: politiikan kokeellinen tutkimus. *Politiikka*, 49(1): 28–38.
- Horai, J., Naccari, N. & Fatoullah, E. (1974) The Effects of Expertise and Physical Attractiveness Upon Opinion Agreement and Liking. *Sociometry*, 37(4): 601–606.
- Hosman, L.A., Huebner, T.M. & Siltanen, S.A. (2002) The Impact of Power-of-Speech Style, Argument Strength, and Need for Cognition on Impression Formation, Cognitive Responses, and Persuasion. *Journal of Language and Social Psychology*, 21(4): 361–379.
- Hovland, C.I., Janis, I. & Kelley, H. (1953) *Communication and persuasion*. New Haven, CT: Yale University Press.

- Hovland, C.I. & Mandell, W. (1952) An experimental comparison of conclusion-drawing by the communicator and by the audience. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 47(3): 581–588.
- Hovland, C.I. & Weiss, W. (1951) The Influence of Source Credibility on Communication Effectiveness. *Public Opinion Quarterly*, 15(4): 635–650.
- Huddy, L., Sears, D.O. & Levy, J.S. (2013) Introduction - theoretical foundations of political psychology. Teoksessa L. Huddy (toim.) *The Oxford handbook of political psychology*. Oxford: Oxford University Press,.
- Hutcheson, G. (1999) *The Multivariate Social Scientist*. London: SAGE Publications, Ltd.
- Iyengar, S. (2004) Engineering consent: The renaissance of mass communication research in politics. Teoksessa J.T. Jost, M.R. Banaji, D.A. Prentice & W.J. McGuire (toim.), *Perspectivism in social psychology: the yin and yang of scientific progress. Decade of behavior*. Washington, DC: American Psychological Association.
- Jokivuori, P. & Hietala, R. (2014) *Määrällisiä tarinoita: monimuuttujamenetelmien käyttö ja tulkinta*. Jyväskylä: Docendo.
- Kahneman, D. (2012) *Ajattelu, nopeasti ja hitaasti*. Helsinki: Hakapaino.
- Kienpointner, M. & Kindt, W. (1997) On the problem of bias in political argumentation: An investigation into discussions about political asylum in Germany and Austria. *Journal of Pragmatics*, 27(5): 555–585.
- Kitchen, P.J., Kerr, G., E. Schultz, D., McColl, R. & Pals, H. (2014) The elaboration likelihood model: review, critique and research agenda. *European Journal of Marketing*, 48(11/12): 2033–2050.
- Kumkale, G.T. & Albarracín, D. (2004) The Sleeper Effect in Persuasion: A Meta-Analytic Review. *Psychological Bulletin*, 130(1): 143–172.
- McCroskey, J.C. & Teven, J.J. (1999) Goodwill: A reexamination of the construct and its measurement. *Communication Monographs*, 66(1): 90–103.
- Morton, R.B. & Williams, K.C. (2008) Experimentation in Political Science. Teoksessa J.M. Box-Steffensmeier, H.E. Brady & D. Collier (toim.), *The Oxford handbook of political methodology. The Oxford handbooks of political science*. Oxford; New York: Oxford University Press,.
- Mutz, D.C. (2011) *Population-based survey experiments*. Princeton: Princeton University Press.
- O’Keefe, D.J. (2013) Elaboration likelihood model. Teoksessa J.P. Dillard & L. Shen (toim.), *The SAGE Handbook of Persuasion: Developments in Theory and Practice*. Thousand Oaks, Calif: SAGE Publications, Inc.

- Perloff, R.M. (2010) *The dynamics of persuasion: communication and attitudes in the 21st century*. New York: Routledge.
- Petty, R.E. & Cacioppo, J.T. (1981) *Attitudes and persuasion: classic and contemporary approaches*. Dubuque, IA: Wm. C. Brown Company Publishers.
- Petty, R.E. & Cacioppo, J.T. (2012) *Communication and Persuasion: Central and Peripheral Routes to Attitude Change*. New York: Springer Science & Business Media.
- Petty, R.E. & Cacioppo, J.T. (1986) The Elaboration Likelihood Model of Persuasion. Teoksessa *Communication and Persuasion*. New York, NY: Springer New York.
- Petty, R.E., Ostrom, T.M. & Brock, T.C. (1981) *Cognitive responses in persuasion*. Hillsdale, N.J: L. Erlbaum Associates.
- Petty, R.E. & Wegener, D.T. (1999) The Elaboration likelihood Model: Current Status and Controversies. Teoksessa S. Chaiken & Y. Trope (toim.), *Dual-process theories in social psychology*. New York: Guilford Press,.
- Pornpitakpan, C. (2004) The Persuasiveness of Source Credibility: A Critical Review of Five Decades' Evidence. *Journal of Applied Social Psychology*, 34(2): 243–281.
- Rieke, R.D., Sillars, M.O. & Peterson, T.R. (2012) *Argumentation and critical decisionmaking*. Upper Saddle River, N.J: Pearson.
- Rosanvallon, P. (2011) *Democratic Legitimacy: Impartiality, Reflexivity, Proximity*. Princeton: Princeton University Press.
- Schuldt, J.P., Konrath, S.H. & Schwarz, N. (2011) 'Global warming' or 'climate change'? : Whether the planet is warming depends on question wording. *Public Opinion Quarterly*, 75(1): 115–124.
- Setälä, M.-L. (2003) *Demokratian arvo: teorian, käytännöt ja mahdollisuudet*. Helsinki: Gaudeamus.
- Stephenson, M.T., Benoit, W.L. & Tschida, D.A. (2001) Testing the mediating role of cognitive responses in the elaboration likelihood model. *Communication Studies*, 52(4): 324–337.
- Stevens, J. (1986) *Applied multivariate statistics for the social sciences*. Hillsdale, N.J: L. Erlbaum Associates.
- Taber, C.S. & Lodge, M. (2006) Motivated Skepticism in the Evaluation of Political Beliefs. *American Journal of Political Science*, 50(3): 755–769.
- Taber, C.S. & Young, E. (2013) Political information processing. Teoksessa L. Huddy (toim.) *The Oxford handbook of political psychology*. Oxford: Oxford University Press.

- Thomas, S.N. (1997) *Practical reasoning in natural language*. Upper Saddle River, N.J: Prentice Hall.
- Tilastokeskus (N.d.) *Asuntokuntien keskimääräiset tulot tulolajeittain ja tulokymmenyksittäin 1995-2016*. Saatavissa: <http://pxnet2.stat.fi/PXWeb/pxweb/fi/StatFin/StatFin__tul__tjkt/statfin_tjkt_pxt_005.px/> luettu: 10.9.2018.
- Walster, E. & Festinger, L. (1962) The effectiveness of ‘overheard’ persuasive communications. *Journal of abnormal and social psychology*, 65(6): 395–402.
- Whitehead, J.L. (1968) Factors of source credibility. *Quarterly Journal of Speech*, 54(1): 59–63.
- Zeileis, A. (2004) Econometric Computing with HC and HAC Covariance Matrix Estimators. *Journal of Statistical Software*, 11(19): 1–17.

LIITTEET

Liite 1. Esimerkki kokeessa käytetyistä lomakkeista (puolueellinen esittäjä)

Tutkimus yhteiskunnallisten väittämien arvioinnista

Arvoisa vastaaja,

Vastaamalla kyselyymme osallistut tutkimukseen, jossa selvitetään yhteiskunnallisten väittämien arviointia. Tutkimus on osa Suomen Akatemian ja Strategisen tutkimuksen neuvoston rahoittamia tutkimushankkeita.

Kaikki vastaukset käsitellään luottamuksellisesti, eikä tutkimusraporteista voi erottaa yksittäisen vastaajan tietoja.

SIVUNVAIHTO

Esitämme seuraavaksi kaksi yhteiskunnallista väittämää. Pyydämme sinua arvioimaan, kuinka pätevänä **ihmiset yleensä** pitäisivät esitettyjä väittämiä. Arvioi kutakin väittämää huolellisesti. Huomaa, että väittämän pätevyys ei ole sama asia kuin oma mielipiteesi esitetystä väittämästä. Arvioi siis esitetyn väittämän pätevyyttä riippumatta siitä, oletko sisällöstä samaa tai eri mieltä.

1. Kuvittele, että pienituloinen henkilö esittää seuraavan väittämän:

”Valtiovallan pitää ryhtyä toimenpiteisiin tuloerojen vähentämiseksi, koska alhaiset tuloerot kasvattavat kaikkien hyvinvointia.”

Esitä arviosi siitä, kuinka pätevänä ihmiset yleensä pitäisivät esitettyä väittämää. Vastaa asteikolla nollasta kymmeneen, jossa nolla tarkoittaa ”ei lainkaan pätevänä” ja kymmenen ”erittäin pätevänä”.

Ihmiset eivät pitäisi
väittämää lainkaan
pätevänä
0

1

2

3

4

5

6

7

8

9

Ihmiset pitäisivät
väittämää erittäin
pätevänä
10

2. **Kuvittele, että susilauman läheisyydessä asuva esittää seuraavan väittämän:**

”Susien kaatolupia pitää lisätä, koska se lisää susilaumojen läheisyydessä asuvien suomalaisten turvallisuudentunnetta.”

Esitä arviosi siitä, kuinka pätevänä ihmiset yleensä pitäisivät esitettyä väittämää. Vastaa asteikolla nollasta kymmeneen, jossa nolla tarkoittaa ”ei lainkaan pätevänä” ja kymmenen ”erittäin pätevänä”.

Ihmiset eivät pitäisi
väittämää lainkaan
pätevänä
0

1

2

3

4

5

6

7

8

9

Ihmiset pitäisivät
väittämää erittäin
pätevänä
10

SIVUNVAIHTO

3. **Kuka esitti väittämän ”valtiovallan pitää ryhtyä toimenpiteisiin tuloerojen vähentämiseksi, koska alhaiset tuloerot kasvattavat kaikkien hyvinvointia.”?**

Suurituloinen henkilö
Pienituloinen henkilö
Keskituloinen henkilö
Väittämän esittäjää ei mainittu

Vastausvaihtoehtojen järjestys satunnaistettu

4. **Mikä on arviosi tuloerojen vähentämistä koskevan väittämän ja sen esittäjän välisestä yhteydestä; onko väittämä esittäjän edun mukainen vai vastainen?**

Arvioi kysymystä asteikolla nollasta kymmeneen, jossa nolla tarkoittaa, että väittämä on sen esittäjän edun vastainen ja kymmenen sitä, että väittämä on esittäjän edun mukainen.

Esittäjän
edun
vastainen
0

1

2

3

4

5

6

7

8

9

Esittäjän
edun
mukainen
10

5. **Miten luotettavana pidät tuloerojen vähentämistä koskevan väittämän esittäjää?**

Arvioi kysymystä asteikolla nollasta kymmeneen, jossa nolla tarkoittaa ”en lainkaan luotettavana” ja kymmenen ”erittäin luotettavana”.

En lainkaan luotettavana											Erittäin luotettavana
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

6. Miten asiantuntevana pidät väittämän esittäjää tuloerojen vähentämiseen liittyvissä kysymyksissä?

Arvioi kysymystä asteikolla nollasta kymmeneen, jossa nolla tarkoittaa ”en lainkaan asiantuntevana” ja kymmenen ”erittäin asiantuntevana”.

En lainkaan asiantuntevana											Erittäin asiantuntevana
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

SIVUNVAIHTO

7. Kuinka kiinnostunut olet tuloeroihin liittyvistä kysymyksistä?

Arvioi kysymystä asteikolla nollasta kymmeneen, jossa nolla tarkoittaa ”en lainkaan kiinnostunut” ja kymmenen ”erittäin kiinnostunut”.

En lainkaan kiinnostunut											Erittäin kiinnostunut
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

8. Kuinka hyvin olet perillä tuloeroihin liittyvistä kysymyksistä?

Arvioi kysymystä asteikolla nollasta kymmeneen, jossa nolla tarkoittaa ”erittäin huonosti” ja kymmenen ”erittäin hyvin”.

Erittäin huonosti											Erittäin hyvin
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

SIVUNVAIHTO

9. Kuka esitti väittämän ”susien kaatolupia pitää lisätä, koska se lisää susilaumojen läheisyydessä asuvien suomalaisten turvallisuudentunnetta”?

Susilauman läheisyydessä asuva henkilö
Luonnonsuojelujärjestön jäsen
Kaupungissa asuva henkilö
Väittämän esittäjää ei mainittu

Vastausvaihtoehtojen järjestys satunnaistettu

10. Mikä on arviosi susien kaatolupia koskevan väittämän ja sen esittäjän välisestä yhteydestä; onko väittämä esittäjän edun mukainen vai vastainen?

Arvioi kysymystä asteikolla nollasta kymmeneen, jossa nolla tarkoittaa, että väittämä on sen esittäjän edun vastainen ja kymmenen sitä, että väittämä on esittäjän edun mukainen.

Esittäjän edun vastainen												Esittäjän edun mukainen
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9			10

11. Miten luotettavana pidät susien kaatolupia koskevan väittämän esittäjää?

Arvioi kysymystä asteikolla nollasta kymmeneen, jossa nolla tarkoittaa ”en lainkaan luotettavana” ja kymmenen ”erittäin luotettavana”.

En lainkaan luotettavana												Erittäin luotettavana
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9			10

12. Miten asiantuntevana pidät väittämän esittäjää susien kaatolupiin liittyvissä kysymyksissä?

Arvioi kysymystä asteikolla nollasta kymmeneen, jossa nolla tarkoittaa ”en lainkaan asiantuntevana” ja kymmenen ”erittäin asiantuntevana”.

En lainkaan asiantuntevana												Erittäin asiantuntevana
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9			10

SIVUNVAIHTO

13. Kuinka kiinnostunut olet susien kaatolupiin liittyvistä kysymyksistä?

Arvioi kysymystä asteikolla nollasta kymmeneen, jossa nolla tarkoittaa ”en lainkaan kiinnostunut” ja kymmenen ”erittäin kiinnostunut”.

En lainkaan kiinnostunut												Erittäin kiinnostunut
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		

14. Kuinka hyvin olet perillä susien kaatolupiin liittyvistä kysymyksistä?

Arvioi kysymystä asteikolla nollasta kymmeneen, jossa nolla tarkoittaa ”erittäin huonosti” ja kymmenen ”erittäin hyvin”.

Erittäin huonosti												Erittäin hyvin
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		

SIVUNVAIHTO

15. Mitä mieltä olet seuraavista väittämistä?

Valitse **omaa mielipidettäsi** vastaava vaihtoehto asteikolla nollasta kymmeneen, jossa nolla tarkoittaa ”täysin eri mieltä” ja kymmenen ”täysin samaa mieltä”.

	Täysin eri mieltä											Täysin samaa mieltä
Suomessa valtiovallan pitää ryhtyä toimenpiteisiin tuloerojen vähentämiseksi.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Susien kaatolupia pitää lisätä Suomessa.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

SIVUNVAIHTO

Seuraavaksi esitämme muutamia kysymyksiä, jotka koskevat sinua itseäsi

16. Mitä mieltä olet seuraavista väittämistä?

	Täysin eri mieltä	Jokseenkin eri mieltä	Ei samaa eikä eri mieltä	Jokseenkin samaa mieltä	Täysin samaa mieltä
Nautin siitä, että tilanne on hallinnassani.	1	2	3	4	5
Ainoa hyvä syy keskustella muiden kanssa on saada tietoa, jota voin käyttää omaksi hyödykseni.	1	2	3	4	5
En halua sitoutua ryhmiin, koska en luota muihin ihmisiin.	1	2	3	4	5
Uskon, että valehtelevinen on välttämätöntä, jotta voin säilyttää etulyöntiaseman muihin nähden.	1	2	3	4	5
Voisin huijata, jos kiinni jäämisen riski olisi hyvin pieni.	1	2	3	4	5
Nautin siitä, että minulla on valtaa muihin ihmisiin.	1	2	3	4	5
Olen valmis vaikeuttamaan muiden toimintaa, jos he uhkaavat omia päämääriäni.	1	2	3	4	5
Muut ihmiset suunnittelevat jatkuvasti, kuinka voisivat hyötyä kustannuksellani.	1	2	3	4	5
Varallisuuden kerryttäminen on minulle tärkeä tavoite.	1	2	3	4	5
Haluan olla se, joka määrää vuorovaikutustilanteissa.	1	2	3	4	5
Jos näytän heikkouteni töissä, ihmiset käyttävät sitä hyödykseen.	1	2	3	4	5
Asema kertoo paljon henkilön menestymisestä elämässä.	1	2	3	4	5
Haluan olla rikas ja vaikutusvaltainen jonakin päivänä.	1	2	3	4	5
Saman joukkueen jäsenet puukottavat toisiaan jatkuvasti selkään päästäkseen toistensa edelle.	1	2	3	4	5
Ihmisiä motivoi vain henkilökohtaisen hyödyn tavoittelu.	1	2	3	4	5
Olen valmis toimimaan epäeettisesti, jos uskon sen auttavan minua menestymään.	1	2	3	4	5

Kysymysten järjestys satunnaistettu

SIVUN VAIHTO

17. Miten alla mainitut ominaisuudet kuvaavat sinua itseäsi?

	Erittäin huonosti	Jokseenkin huonosti	Ei hyvin eikä huonosti	Jokseenkin hyvin	Erittäin hyvin
Rauhallinen, tunteiltaan vakaa	1	2	3	4	5
Uusille kokemuksille avoin, moniulotteinen	1	2	3	4	5
Kriittinen, väittelynhakuinen	1	2	3	4	5
Myötätuntoinen, lämmin	1	2	3	4	5
Ulospäin suuntautunut, helposti innostuva	1	2	3	4	5
Helposti huolestuva tai ärtyvä	1	2	3	4	5
Epäjärjestelmällinen, huoleton	1	2	3	4	5
Luotettava, kurinalainen	1	2	3	4	5
Varautunut, hiljainen	1	2	3	4	5
Sovinnainen, totutussa pitäytyvä	1	2	3	4	5

Kysymysten järjestys satunnaistettu

SIVUN VAIHTO

18. Jos eduskuntavaalit pidettäisiin nyt, mitä puoluetta äänestäisit?

Suomen Keskusta
 Kansallinen Kokoomus
 Suomen Sosiaalidemokraattinen Puolue
 Sininen tulevaisuus
 Perussuomalaiset
 Vihreä liitto
 Vasemmistoliitto
 Suomen ruotsalainen kansanpuolue
 Suomen Kristillisdemokraatit
 Muu puolue tai valitsijayhdistys
 En äänestäisi
 En halua sanoa
 En osaa sanoa

19. Voiko mielestäsi ihmisiin luottaa, vai onko niin, että ihmisten suhteen ei voi olla liian varovainen?
 Kerro mielipiteesi asteikolla nollasta kymmeneen, jossa nolla tarkoittaa "ihmisten kanssa ei voi olla liian varovainen" ja kymmenen "useimpiin ihmisiin voi luottaa".

Ihmisten
kanssa ei
voi olla
liian
varovainen

Useimpiin
ihmisiin
voi
luottaa

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

20. Missä määrin luotat tai et luota seuraaviin tahoihin?

Arvioi kutakin tahoa asteikolla nollasta kymmeneen, jossa nolla tarkoittaa "en luota lainkaan" ja kymmenen "luotan täysin".

	En luota lainkaan										Luotan täysin
Tasavallan presidentti	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Poliittiset puolueet	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Eduskunta	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Suomen hallitus (valtioneuvosto)	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Poliitikot	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Euroopan unioni	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Oikeuslaitos	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Virkamiehet	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Evankelis-luterilainen kirkko	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Poliisi	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ammattiyhdistysliike	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Tiedotusvälineet	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Pankit	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Suuryritykset	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Yliopistot ja tutkimuslaitokset	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

21. Mitä mieltä olet väittämästä "joskus politiikka vaikuttaa niin monimutkaiselta, että en oikein ymmärrä mitä on tekeillä"?

Arvioi väittämää asteikolla nollasta kymmeneen, jossa nolla tarkoittaa "täysin eri mieltä" ja kymmenen "täysin samaa mieltä".

Täysin eri mieltä											Täysin samaa mieltä
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

22. Poliitikassa puhutaan joskus vasemmistosta ja oikeistosta. Käyttäen asteikkoa, jossa nolla tarkoittaa eniten vasemmalla ja kymmenen eniten oikealla, mihin kohtaan sijoittaisit itsesi tällä asteikolla?

Eniten vasemmalla

Eniten oikealla

23. Kuinka kiinnostunut olet yhteiskunnallisista asioista?

1. Hyvin kiinnostunut
2. Jonkin verran kiinnostunut
3. Vain vähän kiinnostunut
4. En lainkaan kiinnostunut

24. Sukupuolesi

1. Mies
2. Nainen
3. Muu

25. Syntymävuotesi (vvvv)

26. Mikä on korkein suorittamasi kouluaste tai tutkinto?

1. Peruskoululuokat 1-6, kansakoulu
2. Peruskoululuokat 7-9,10, keskikoulu
3. Lyhyt ammatillinen koulutus (ammattikoulu, -kurssi)
4. Opistotason ammatillinen tutkinto
5. Ylioppilastutkinto
6. Ammattikorkeakoulututkinto tai vastaava
7. Yliopistotutkinto
8. Tieteellinen jatkotutkinto
9. Ei koulutusta

27. Äidinkielesi

1. Suomi
2. Ruotsi
3. Muu, mikä? _____

28. Asutko...

1. Suuren kaupungin keskustassa (yli 100 000 asukasta)
2. Pienemmän kaupungin keskustassa (alle 100 000 asukasta)
3. Esikaupunkialueella tai kaupunkilähiössä
4. Kuntakeskuksessa tai muussa taajamassa
Maaseudun haja-asutusalueella

29. Kun lasket yhteen kotitaloutesi kaikki tulot, kuinka paljon taloutesi nettotulot eli tulot verojen jälkeen yhteensä kuukaudessa ovat? Jos et tiedä tarkkaa lukua, voit kertoa arviosi.

1. alle 1115 euroa
2. 1115–1376 euroa
3. 1377–1749 euroa
4. 1750–2165 euroa
5. 2166–2646 euroa
6. 2647–3211 euroa
7. 3212–3840 euroa
8. 3841–4580 euroa
9. 4581–5709 euroa
10. vähintään 5710 euroa